

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA APLICADA I
(ECONOMÍA INTERNACIONAL Y DESARROLLO)



TESIS DOCTORAL

**Análisis marxista del milagro económico español (1994-2007):
dinámica salarial e impacto sobre la estructura de la propiedad**

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR

PRESENTADA POR

Francisco Javier Murillo Arroyo

DIRECTORES

Xabier Arrizabalo Jiménez
Diego Guerrero Jiménez

Madrid, 2017

**ANÁLISIS MARXISTA
DEL *MILAGRO ECONÓMICO ESPAÑOL* (1994-2007):
DINÁMICA SALARIAL
E IMPACTO SOBRE LA ESTRUCTURA DE PROPIEDAD**



**UNIVERSIDAD
COMPLUTENSE
MADRID**

Universidad Complutense de Madrid
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Departamento de Economía Aplicada I
(Economía Internacional y Desarrollo)

INVESTIGACIÓN PRESENTADA POR
FRANCISCO JAVIER MURILLO ARROYO
PARA LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE DOCTOR

Directores:
Xabier Arrizabalo Montoro
Diego Guerrero Jiménez

Madrid, octubre de 2015

A Fátima, la impaciente.

A Fabio y a Rocío.

Y al anónimo soldado del ejército nacional que disparó a mi abuelo Maximiano: con su mala puntería solo acertó a herirle, lo que me permitió disfrutarle y aprender mucho de él.

“Ninguna sociedad puede ser floreciente y feliz si la mayor parte de sus miembros, los trabajadores, es pobre y miserable”.

Adam Smith, La riqueza de las naciones.¹

¹ Smith, A. [(1776)]: *La riqueza de las naciones*, Alianza Editorial, Madrid, pp. 126.

ÍNDICE GENERAL

Índice general	vii
Índice de gráficos.....	xi
Índice de recuadros, tablas y figuras.....	xiii
Listado de siglas	xv
Agradecimientos	xvii
Resumen	xix
Summary	xxi
INTRODUCCIÓN.....	1
Objetivos e hipótesis	2
Justificación del objeto de estudio.....	5
Delimitación del objeto de estudio.....	7
Estructura formal.....	12
BLOQUE I. EL MÉTODO MARXISTA	15
Capítulo 1. El marco epistemológico de la TLV: la aplicación del materialismo histórico al estudio del modo de producción capitalista	19
1.1. Peculiaridades de la realidad social como objeto de estudio.....	19
1.2. La aplicación del método dialéctico al análisis de la realidad social	20
1.3. El carácter dual de las categorías económicas	22
1.4. Holismo metodológico.....	24
1.5. La realidad social en perpetuo cambio.....	30
1.6. Diferentes niveles de abstracción en el estudio del capitalismo	31
Capítulo 2. La perspectiva de clase en Marx: las clases sociales como unidad de análisis.....	35
2.1. Consideraciones básicas	35
2.2. Clases sociales y relaciones de propiedad	36
2.3. Las clases sociales como forma de manifestación de las relaciones de producción.....	39
2.4. Las clases sociales inherentes a las relaciones de producción capitalistas	41
2.5. El origen de la estructura social capitalista: la acumulación originaria	45
2.6. La capacidad de trabajo como mercancía: la configuración del mercado de fuerza de trabajo y el ejército industrial de reserva.	47
2.7. ¿Un modelo bipolar de clases para estudiar la realidad social concreta?	51
2.8. Una perspectiva objetiva y dinámica sobre las clases sociales.....	54
Capítulo 3. Breve exposición de la teoría laboral del valor (TLV).....	57

3.1. ¿Qué se entiende por valor?.....	57
3.2. El valor como regulador de la producción	60
3.3. La determinación del valor de las mercancías	61
3.4. El proceso de generación de valor y los precios de mercado.....	64
3.5. Trabajo productivo e improductivo	66
Capítulo 4. Principales leyes de funcionamiento de la dinámica estructural capitalista	71
4.1. La competencia capitalista intraclase.....	71
4.1.1 El enfoque clásico sobre la competencia.....	71
4.1.2. Mecanización incesante	80
4.2. Ley de tendencia decreciente de la tasa de ganancia (LTDTG)	84
4.3. Centralización y concentración	90
4.4 El proceso de proletarización.....	95
Capítulo 5. La teoría del salario en Marx (I): El salario como caso particular de la TLV	105
5.1. El valor de la fuerza de trabajo	106
5.2. Del valor al precio de la fuerza de trabajo	115
5.2.1. El impacto del ejército industrial de reserva (EIR)	116
5.2.2 La lucha de clases y la determinación del salario.....	118
5.3. El salario como garante de la reproducción del modo de producción capitalista	124
5.4. La distribución del ingreso y el proceso de explotación.....	128
5.5. La tasa de plusvalor como indicador de la distribución del ingreso	137
Capítulo 6. La teoría del salario en Marx (II): Acumulación y dinámica salarial.....	147
6.1. Aspectos básicos de la teoría del salario	147
6.2. ¿Una ley de hierro de los salarios en Marx?	150
6.3. El empobrecimiento relativo de la clase asalariada.....	156
BLOQUE II. EL PATRÓN DE ACUMULACIÓN DEL CAPITALISMO ESPAÑOL	173
Capítulo 7. Antecedentes: las raíces del milagro económico español.....	175
7.1. De la autarquía a la gradual inserción internacional: intenso crecimiento económico... y crisis	175
7.2. La reacción frente a la crisis: contención salarial y desregulación del mercado laboral.....	179
7.3. La adhesión a la UE	186
7.4. Sensibilidad creciente respecto al devenir de la economía mundial.....	192
Capítulo 8. El marco de política económica (I): Integración monetaria y ajuste salarial	197
8.1. Rentabilidad, competitividad y ajuste salarial	197
8.2. La deriva monetaria del proceso de integración.....	199
8.3. El Tratado de la Unión Europea y los requisitos de acceso.....	201
8.4. Adopción del euro y perpetuación de los mecanismos de ajuste salarial:	

¿es la UE la solución?	203
Capítulo 9. El marco de política económica (II): El modelo español de ajuste salarial	207
9.1. La desregulación del mercado laboral como instrumento de contención salarial	208
9.1.1 El sustento teórico de la política de empleo aplicada	208
9.1.2. Materialización del proceso de desregulación laboral.....	213
9.2 .Negociación colectiva y devaluación salarial	221
9.2.1. La descentralización del marco de negociación colectiva.....	223
9.2.2 La incrustación en la negociación colectiva de la regresión salarial	224
9.2.3. Intervención estatal directa en la determinación salarial.....	226
9.3. Reorganización fiscal: un marco favorable al capital...a costa de las rentas del trabajo	229
9.3.1. El aplacamiento de las cargas fiscales sobre el capital a costa del trabajo.....	229
9.3.2. Reestructuración del gasto público: impacto sobre el componente diferido del salario	232
9.3.3. Privatizaciones: impacto sobre el salario indirecto y la estructura de la propiedad.	237
Capítulo 10. El bajo perfil técnico del aparato productivo español	249
10.1. La estructura productiva española: un análisis comparado	250
10.2. Cambio técnico y otros factores determinantes de la productividad. ...	255
10.2.1. Inferior grado de composición del capital	256
10.2.2. Grado de cualificación de la fuerza de trabajo.....	258
10.2.3. El lento avance del progreso técnico	259
10.3. Grado de desarrollo de la productividad.....	264
Capítulo 11. El limitado alcance de los éxitos del <i>milagro económico</i> español	269
11.1. Rentabilidad, activación del proceso de acumulación y burbujas especulativas.....	269
11.1.1. Aceleración de la acumulación como base del crecimiento del crecimiento económico	269
11.1.2. Tensión creciente sobre rentabilidad y burbujas especulativas	274
11.2. El mantra de la competitividad	280
11.2.1. Un particular enfoque sobre la competitividad	280
11.2.2. La dimensión externa de la competitividad	284
11.3. Moderación del ritmo de crecimiento de los precios... pero persistencia del diferencial.	293
11.4. Intenso crecimiento del empleo a costa de la generalización de la precariedad	295
11.5. Crecimiento económico y convergencia	303
11.5.1. Moderado ritmo de crecimiento... aunque superior al de las principales potencias.....	303
11.5.2. Convergencia en PIB per cápita	305

BLOQUE III. DINÁMICA SALARIAL Y REESTRUCTURACIÓN DE LA PROPIEDAD EN EL CAPITALISMO ESPAÑOL	311
Capítulo 12. Competencia y centralización en el capitalismo español	313
12.1. La reconfiguración del espacio competitivo.....	313
12.2. Centralización del capital	314
12.2.1. Cúpula empresarial	317
12.2.2 Configuración de una densa red de participaciones cruzadas	322
12.2.3. Análisis intrasectorial de la concentración	325
12.3. La transformación de la estructura social española	328
Capítulo 13. Impacto salarial del ' <i>milagro económico</i> '	335
13.1. Una perspectiva funcional de la distribución del ingreso.....	335
13.2. Recorrido de la masa salarial: explosión del empleo y erosión del salario promedio.	338
13.2.1. Evolución de la masa salarial y de sus componentes.....	338
13.2.2. La burbuja inmobiliaria y la desvalorización de la fuerza de trabajo	343
13.3. La depauperación relativa de la clase asalariada	348
13.3.1. La erosión del salario relativo (SR)	348
13.3.2. El coeficiente salarial	354
13.3.3. La distribución funcional como causa explicativa de la distribución personal.....	356
13.4. Las causas del empobrecimiento de los asalariados	358
13.4.1. Las causas próximas de la erosión salarial	359
13.4.2. ... y las causas últimas: el incremento de la tasa de plusvalor.	364
Capítulo 14. La distribución del patrimonio familiar desde la perspectiva de la clase asalariada	373
14.1. ¿Por qué incluir el estudio de la distribución de la riqueza?	373
14.2. Un estudio global sobre la riqueza familiar.....	377
14.3. La distribución de la riqueza desde una perspectiva de clase.....	384
14.3.1. Antecedentes	385
14.3.2. La Encuesta Financiera de las Familias: aspectos metodológicos básicos.....	386
14.3.3. La participación de los asalariados en los principales agregados de riqueza	389
14.3.4. Comparación entre clases sociales de los niveles de riqueza	393
14.3.5. Acceso a la propiedad	395
CONCLUSIONES GENERALES	405
BIBLIOGRAFÍA.....	421

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 9.1. Índice de protección de empleo	221
Gráfico 9.2. Trayectoria del SMI.....	227
Gráfico 9.3. Trayectoria comparada del SMI	228
Gráfico 9.4. Prestaciones contributivas por desempleo: cuantía media diaria bruta	237
Gráfico 9.5. El proceso de privatizaciones (mil. de \$).....	242
Gráfico 10.1. Evolución de la estructura productiva	250
Gráfico 10.2. TMAA del VAB	251
Gráfico 10.3. Índice de Especialización: España-Eurozona	253
Gráfico 10.4. Ratio de mecanización	256
Gráfico 10.5. Trayectoria comparada ratio mecanización: España-UEM.....	257
Gráfico 10.6. Gasto total en I + D.....	260
Gráfico 10.7. Estructura de gasto en I+D según origen de recursos	261
Gráfico 10.8. Productividad por hora trabajada	265
Gráfico 10.9. Evolución de la productividad por sectores.....	267
Gráfico 11.1. Evolución de la acumulación: Tasa de variación anual de la FBCF ajustada (términos reales).....	270
Gráfico 11.2. Esfuerzo inversor	271
Gráfico 11.3. Orientación sectorial de la acumulación: TMAA de la FBCF (1994-2007)	272
Gráfico 11.4. Tasa de ganancia.....	275
Gráfico 11.5. Evolución cotización bursátil: IBEX 35	276
Gráfico 11.6. Estallido del precio de la vivienda	277
Gráfico 11.7. Dinámica comparada precios-CLUN	283
Gráfico 11.8. Inserción internacional	285
Gráfico 11.9. Competitividad exterior (% total de las exportaciones mundiales y del PIB)..	286
Gráfico 11.10. Flujos de IED (millones de US\$ corrientes).....	289
Gráfico 11.11. Stocks de IED (millones de US\$ corrientes).....	290
Gráfico 11.12. Evolución de la tasa de inflación (IPC armonizado)	294
Gráfico 11.13. Evolución del empleo.....	296
Gráfico 11.14. Acumulación y paro.....	297
Gráfico 11.15. Salario medio anual por trabajador por tipo de contrato, 2002	298
Gráfico 11.16. Incidencia del subempleo.....	301
Gráfico 11.17. Convergencia en PIB per cápita (términos reales y PPA).....	306
Gráfico 11.18. Descomposición de la evolución del PIBpc.....	307
Gráfico 12.1. Distribución del capital entre empresas según su tamaño	316
Gráfico 12.2. Distribución de la cifra de negocios entre empresas según su tamaño	316
Gráfico 12.3. Distribución del VAB entre empresas según su tamaño.....	317
Gráfico 12.4. Tasa de ganancia de la cúpula empresarial.....	318
Gráfico 12.5. Ratio de concentración del beneficio (resultado ordinario antes de impuestos)	319
Gráfico 12.6. Ratio de concentración del beneficio (resultado del ejercicio)	320
Gráfico 12.7. Centralización del stock de capital.....	321
Gráfico 12.8. Concentración del empleo	321
Gráfico 12.9. Estructura de propiedad de las empresas	322
Gráfico 12.10. Evolución de la estructura social.....	330

Gráfico 13.1. Evolución de la masa salarial	338
Gráfico 13.2. Trayectoria salario real medio (IPC).....	339
Gráfico 13.3. Trayectoria salario real medio (Deflactor del PIB)	340
Gráfico 13.4. Ratio salario real medio/PIB per cápita	341
Gráfico 13.5. Evolución del salario real medio por empleado: TMAA 1995-2007	342
Gráfico 13.6. Trabajadores según su nivel salarial en función del SMI.....	346
Gráfico 13.7. Aumento salarial pactado en convenio (incluida cláusula de salvaguarda) ...	347
Gráfico 13.8. Distribución relativa del ingreso	350
Gráfico 13.9. Desconexión salarios-productividad (tasas anuales de variación)	351
Gráfico 13.10. Salario relativo en las principales potencias.....	352
Gráfico 13.11. Coeficiente salarial.....	355
Gráfico 13.12. Participación en ingresos totales	357
Gráfico 13.13. Retribución consejeros sociedades IBEX 35.....	369
Gráfico 13.14 Tasa de plusvalor.....	370
Gráfico 14.1. Evolución de la riqueza total neta de las familias.....	378
Gráfico 14.2. Ratios de endeudamiento.....	379
Gráfico 14.3. Composición de la riqueza bruta.....	381
Gráfico 14.4. Composición de la riqueza en activos reales	382
Gráfico 14.5. Composición de la riqueza en activos financieros.....	383
Gráfico 14.6. Participación de los asalariados en la Riqueza Total Neta	390
Gráfico 14.7. Participación de los asalariados en la Riqueza Financiera Neta	392
Gráfico 14.8. Participación de la clase asalariada en la propiedad de activos inmobiliarios	396
Gráfico 14.9. Participación de la clase asalariada en la propiedad de activos financieros..	399

ÍNDICE DE RECUADROS, TABLAS Y FIGURAS

<i>Figura i.1. Objeto de estudio</i>	7
<i>Figura i.2. Estructura de la investigación</i>	12
<i>Recuadro 1.1. Marx, la Economía Política clásica y el enfoque convencional actual</i>	28
<i>Recuadro 2.1. La vinculación del enfoque de Marx con la Economía Política británica</i>	43
<i>Recuadro 5.1. El valor de la fuerza de trabajo a corto y largo plazo</i>	113
<i>Recuadro 5.2. Diferentes formas de expresión del salario</i>	121
<i>Recuadro 6.1. Expresión analítica del salario relativo</i>	164
<i>Recuadro 7.1. Inserción española en la economía mundial</i>	176
<i>Recuadro 7.2. Política de rentas y acuerdos salariales</i>	183
<i>Tabla 7.1. Resultados obtenidos en las fases de crecimiento</i>	194
<i>Recuadro 8.1. ¿Cómo impactan los Planes de Convergencia sobre los salarios?</i>	203
<i>Recuadro 9.1. Elementos responsables de la rigidez laboral desde la perspectiva ortodoxa</i>	212
<i>Recuadro 9.2. El largo proceso de contrarreformas laborales</i>	215
<i>Tabla 9.1. Salario mínimo en países de la UE</i>	227
<i>Tabla 9.2. Imposición directa promedio sobre ingresos brutos del trabajo</i>	231
<i>Tabla 9.3. Componentes del gasto social (% sobre PIB)</i>	233
<i>Tabla 9.4. Gasto en pensiones públicas de jubilación (% PIB)</i>	236
<i>Figura 9.1. Oferta pública de venta de acciones, 1997 (millones de pesetas)</i>	245
<i>Figura 9.2. Oferta pública de venta de acciones, 1998 (millones de pesetas)</i>	245
<i>Tabla 10.1. Patentes emitidas</i>	262
<i>Tabla 10.2. Productividad comparada</i>	266
<i>Tabla 10.3. Evolución de la productividad (TMAA: 1995-2007)</i>	266
<i>Tabla 11.1. Composición de la FBCF según tipo de bienes (% sobre total)</i>	271
<i>Tabla 11.2. Trayectoria de los CLUR: TMAA 1996-2007</i>	284
<i>Tabla 11.3. Balanza de pagos (% PIB)</i>	287
<i>Tabla 11.4. Evolución del PIB: TMAA 1994-2007</i>	304
<i>Tabla 11.5. Estructura de la demanda agregada (% sobre PIB)</i>	305
<i>Tabla 12.1. Índices de concentración (IC5) de beneficios por ramas productivas</i>	326
<i>Tabla 12. 2. Índices de concentración de ventas (IC5) por ramas productivas</i>	327
<i>Recuadro 13.1. ¿Una mayor disparidad salarial?</i>	345
<i>Tabla 13.1. Ratios de dispersión salarial</i>	346
<i>Tabla 14.1. Riqueza Total Neta de la clase asalariada sobre la del resto de clases</i>	394
<i>Tabla 14.2. Riqueza Financiera Neta de la clase asalariada sobre la del resto de clases</i> ..	395

LISTADO DE SIGLAS

AES – Acuerdo Económico y Social	ETVE – Entidades de Tenencia de Valores Extranjeros
AF – Activos financieros	FBCF – Formación Bruta de Capital Fijo
AIE – Agencia Industrial del Estado	FECOM – Fondo Europeo de Coordinación Monetaria
AINC – Acuerdos Interconfederales de Negociación Colectiva	FMI – Fondo Monetario Internacional
AMECO – Base de datos macroeconómica anual de la Comisión Europea	FT – Fuerza de Trabajo
AMI – Acuerdo Marco Interconfederal	GATT – Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
ANE – Acuerdo Nacional de Empleo	GETHA – Grupo de Estudios de los Técnicos de Hacienda
AR – Activos reales	GOPE – Grandes Orientaciones de Política Económica
AT – Activo total	IC – Índice de concentración
AUE – Acta Única Europea	ICC – Instrumentos de Inversión Colectiva
BCE – Banco Central Europeo	ICO – Instituto de Crédito Oficial
BE – Banco de España	IE – Índices de Especialización
BM – Banco Mundial	IED – Inversión Extranjera Directa
BR – Beneficio relativo	IG – Índice de Gini
CBBE – Central de Balances del Banco de España	IME – Instituto Monetario Europeo
CCOO – Comisiones Obreras	INE – Instituto Nacional de Estadística
CCP – Consejo Consultivo de Privatizaciones	INEM – Instituto Nacional de Empleo
CE – Comisión Europea	INH – Instituto Nacional de Hidrocarburos
CEE – Comunidad Económica Europea	INI – Instituto Nacional de Industria
CEOE – Confederación Española de Organizaciones Empresariales	IP – Impuesto de Patrimonio
CEPAL – Comisión Económica para América Latina y el Caribe	IPC – Índice de Precios al Consumo
CEPYME – Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa	IRPF – Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas
CF – Cuentas Financieras	IS – Impuesto de Sociedades
CLU – Coste Laboral Unitario	ISyD – Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones
CN – Contabilidad Nacional	IVIE – Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas
CNLU – Coste Nominal Laboral Unitario	LTDG – Ley de Tendencia Decreciente de la Tasa de Ganancia
CNMV – Comisión Nacional del Mercado de Valores	LWS - Luxembourg Wealth Study
CRLU – Coste Real Laboral Unitario	MECD – Ministerio de Educación, Cultura y Deporte
EBE – Excedente Bruto de Explotación	MP – Medios de Producción
ECOFIN – Consejo de Asuntos Económicos y Financieros de la UE	OCDE – Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
EEUU – Estados Unidos	OECE – Organización Europea para la Cooperación Económica
EFF- Encuesta Financiera de las Familias	OIT – Organización Internacional del Trabajo
EFTA – Asociación Europea de Libre Comercio	OMC – Organización Mundial del Comercio
EIR – Ejército Industrial de Reserva	OPV – Oferta Públicas de Venta
EMN – Empresas multinacionales	PAC – Política Agraria Común
EPA – Encuesta de Población Activa	
ERT – European Round Table	
ET – Estatuto de los trabajadores	
ETT – Empresas de trabajo temporal	

PEC – Pacto de Estabilidad y Crecimiento
PIB – Producto Interior Bruto
PNR – Plan Nacional de Reforma
PP – Partido Popular
PSOE – Partido Socialista Obrero Español
PT - Pasivo Total
RA – Remuneración de Asalariados
RDGT – Resolución de la Dirección General de Trabajo
RFN – Riqueza Financiera Neta
RTN – Riqueza Total Neta
SABI - Sistemas de Análisis de Balances Ibéricos
SCF – Survey of Consumer Finances
SCN – Sistema de Contabilidad Nacional
SEBC – Sistema Europeo de Bancos Centrales
SEPE – Servicio Público de Empleo Estatal
SEPI – Sociedad Estatal de

Participaciones Industriales
SEPPa – Sociedad Estatal de Participaciones Patrimoniales
SICAV – Sociedad de Inversión de Capital Variable
SME – Sistema Monetario Europeo
SMI – Salario Mínimo Interprofesional
SR – Salario Relativo
SS – Seguridad Social
TFUE – Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea
TIC – Tecnologías de la Información y Comunicación
TLV – Teoría Laboral del Valor
TMAA – Tasa Media Anual Acumulativa
TUE – Tratado de la Unión Europea
UCD – Unión de Centro Democrático
UE – Unión Europea
UEM – Unión Europea y Monetaria
UGT – Unión General de Trabajadores
VAB – Valor Añadido Bruto
II GM – Segunda Guerra Mundial

Agradecimientos

En primer lugar, quiero expresar mi más sincero agradecimiento a todas aquellas personas que, de una u otra manera, han hecho posible la elaboración de esta Tesis Doctoral. Huelga decir que la responsabilidad de los contenidos recae sobre el autor pero su realización hubiera sido imposible sin esta inestimable ayuda. Sería imposible recoger a todos aquí.

La Tesis ha sido codirigida por Xabier Arrizabalo y Diego Guerrero, a quienes quiero mostrar expresamente mi más profundo agradecimiento no solo por ayudarme a comprender mejor la realidad social ilustrándome en el marxismo y ser una fuente constante de inspiración y motivación, sino por la paciencia y comprensión durante este largo, y a veces tortuoso, proceso de investigación. Gracias por la absoluta disponibilidad y el apoyo incondicional, tanto en el terreno académico como en el personal.

La investigación ha sido desarrollada en el Departamento de Economía Aplicada I. Aquí he podido encontrar a profesores, a los que durante años conocí también como compañeros, que me han ofrecido su colaboración de manera desinteresada. Y, por supuesto, a mis compañeros con los que inicié mis estudios de doctorado. Entre ellos, destaca Ricardo Molero, siempre dispuesto a colaborar desde el compromiso.

También quiero agradecer a los compañeros que, con ilusión y esfuerzo, hemos puesto en marcha el Instituto Marxista de Economía, y de quienes he aprendido mucho. En especial a Juan Pablo Mateo, con quien también he tenido la suerte de colaborar en diferentes ámbitos. Y a los alumnos del Diploma que este instituto promueve, con quienes he podido compartir y discutir los resultados de la investigación.

La ayuda de algunos investigadores resultó esclarecedora en aquellas fases en las que la lúgubre ciencia se tornó casi insoportable. Francisco Azpitarte, junto a algunas personas del servicio de estudios del Banco de España, resultaron determinantes para comprender los entresijos de la Encuesta Financiera de las Familias. Las aclaraciones de Juan Santarcángelo fueron muy valiosas para el estudio de la centralización y la concentración.

En el instituto en el que imparto clases también he encontrado personas que me ayudaron de diversa manera. Quiero agradecer a Fran Conde su contribución a la mejora del aspecto de esta memoria y a Valentín Ramos, cuya intervención fue determinante para hacerla realidad. A Goyo Rosa, por su interés en la investigación y a Sandra Ballega, por su ayuda con el inglés. También a José Luís Belmonte, Mercedes Rodríguez y Rafael Narbona, ejemplos de compromiso y honestidad personal. Mis alumnos de Bachillerato también han representado una inagotable fuente de motivación y aprendizaje.

Mención aparte merecen amigos que me han ayudado de diferente manera. Especialmente Óscar, por las largas horas de debate, rozando en ocasiones la erudición. Y a Mario del Rosal, amigo y compañero de tantas cosas, que ha conseguido que esta labor de investigación no haya sido tan solitaria.

Y, por supuesto, a mi familia. Gracias a todos ellos de corazón, porque sin su comprensión hubiera sido imposible realizar esta investigación. Quiero reconocer especialmente a mi hermana, Patricia, y a mi padre, Antonio, por ser un ejemplo de amor, valentía y generosidad. Y a Fátima: todo el tiempo robado durante años no ha sido suficiente para minar su apoyo incondicional.

Resumen

Análisis marxista del milagro económico español (1994-2007): dinámica salarial e impacto sobre la estructura de propiedad

Durante el periodo 1994-2007 el capitalismo español alcanzó un ritmo de crecimiento más elevado que el resto de economías de la Eurozona e incluso superior al de la economía estadounidense, lo que le permitió disfrutar de un proceso de convergencia en términos de PIB per cápita. Este acercamiento en el nivel medio de ingresos, junto a la creación de empleo, se utilizó para reivindicar los logros del modelo español, hasta el punto de hablar de milagro económico.

Sin embargo, este proceso no tuvo lugar en condiciones sociales armónicas. Los salarios quedaron sometidos a un profundo ajuste durante esta misma fase y las condiciones laborales se degradaron inoculando un elevado grado de inestabilidad económica a la clase asalariada.

Mediante esta investigación se pretenden desentrañar las causas que explican que este proceso de crecimiento no viniera acompañado de un avance similar de las condiciones materiales de vida de la mayor parte de la población, la clase asalariada. Para ello, se utiliza el método de análisis marxista, considerado el sistema teórico más potente para comprender las contradicciones inherentes a la acumulación capitalista. Concretamente, los objetivos propuestos son los siguientes.

- *Detectar la tendencia mantenida por la tasa de plusvalor en España durante la fase de análisis, considerada como el principal determinante de la distribución funcional del ingreso.* El análisis ha puesto de manifiesto que el capital requirió el incremento de las condiciones de explotación a efectos de conseguir contrarrestar las tensiones sobre la rentabilidad. De este modo, se ha obtenido que la tasa de plusvalor se incrementó durante la fase analizada desde el 0,88 hasta el 0,94. Desde la perspectiva de la distribución funcional del ingreso se ha verificado la erosión del salario relativo, de manera que la participación de las rentas salariales sobre el total del ingreso descendió desde el 54,3% hasta el 53,1%. No obstante, la magnitud real de este proceso, solo puede comprenderse si se considera el peso creciente de la clase asalariada sobre la población total. Mediante el coeficiente salarial, que relaciona la participación de los salarios en el ingreso total con la tasa de asalarización de la población, se pretende contemplar este fenómeno. Y, en el caso analizado, se obtiene que durante estos años el indicador cae desde el 60,7 hasta el 56,8, reflejando así la regresión experimentada por los salarios.
- *Revelar la estrategia mediante la que se cristalizó el incremento de la tasa de plusvalor, considerando el avance experimentado por la productividad del trabajo al conformar la base del progreso material de las sociedades.* El análisis efectuado ha revelado que el bajo perfil técnico de la estructura productiva española explica el lento avance experimentado por la productividad. De ahí que

el incremento de la tasa de plusvalor haya pivotado sobre un intenso ajuste de salarios: tal fue así que España fue el único país que durante este periodo mostró una caída del salario real medio (retroceso acumulado del 3%), reflejando así que, en el caso analizado, la vía absoluta de extracción del plusvalor se mantuvo operativa junto a la relativa. El escenario de disciplina salarial requerido por la moneda única junto a la implementación de un ajuste salarial basado en la desreglamentación del mercado laboral, la incrustación en los procesos de negociación colectiva de la contención salarial y la reestructuración fiscal, contribuyen a explicar este resultado.

- *Identificar la dinámica de distribución de la riqueza desencadenada por el patrón de acumulación en España durante el periodo analizado, especialmente en lo que se refiere a aquellos activos que representan medios de producción.* El análisis efectuado de la distribución de la riqueza desde una perspectiva de clase, a partir de los datos de la Encuesta Financiera de las Familias del Banco de España, muestra el deterioro de la posición relativa de la clase asalariada. Durante los años 2002 y 2008, periodo al que se limitan los datos utilizados, la participación de los asalariados en los principales agregados de riqueza descendió. Focalizando el análisis en la participación de los asalariados en la distribución de los elementos patrimoniales que representan medios de producción, se constata esta misma tendencia. Entre todos ellos, destaca la merma en la participación de las acciones cotizadas, desde el 19,46% hasta el 17,17%. Esta misma tendencia hacia la centralización de la propiedad queda verificada desde la perspectiva del patrimonio de las empresas, mediante la elaboración de diversos indicadores que reflejan que las grandes corporaciones absorbieron una fracción creciente del stock de capital y de la masa de beneficios.
- *Valorar el impacto que generó la dinámica de acumulación sobre la estructura social española, toda vez que se conciben las relaciones de propiedad sobre los medios de producción como el principal elemento sobre el que se definen las clases sociales.* Como consecuencia de la creciente centralización de la propiedad de los medios de producción, el peso relativo de la clase asalariada en la estructura social ha sido creciente. Concretamente, la investigación revela que los asalariados han incrementado su importancia relativa desde el 80,6% hasta el 83,8% de la población activa, en detrimento del resto de clases sociales, tendencia que ha de contemplarse en el análisis de la distribución del ingreso y de la riqueza.

Con base a los resultados presentados se puede concluir que el patrón de acumulación mantenido en España durante la fase analizada propició una polarización de la estructura social en torno al capital y al trabajo. Por una parte, como resultado de la regresión salarial desplegada a efectos de aliviar las crecientes tensiones sobre la rentabilidad que inherentemente genera la acumulación capitalista. Por otra, consecuencia del deterioro experimentado por la posición de los asalariados en las relaciones de propiedad de activos.

Summary

Marxist analysis of the Spanish economic miracle (1994-2007): Wage dynamics and impact on the ownership structure

During the period 1994-2007 the Spanish capitalism reached a higher rate of economic growth than the rest of economies in Eurozone, even higher than the US one. This stronger growth allowed Spanish economy to enjoy a catch-up process in GDP per capita. This achievement, together with job creation, was used to justify that Spain was living its own economic miracle during this phase.

However, this process was not harmonious as far as social conditions is concerned. Wages were subject to a deep adjustment during this same phase and the work conditions were degraded, leading to a higher degree of instability in the salaried class.

The research aims to unravel the causes that can explain why the growth process was not accompanied by similar progress in the material life conditions of most of the population, the salaried class. The Marxist framework, which is considered the most powerful theoretical system, is used in order to understand the internal contradictions of the capital accumulation. Specifically, the objectives of the research are as follows:

- *Detect the trend maintained by the surplus rate during the analyzed phase regarded as the main determinant of the functional distribution of income.* The analysis shows that capital required a rise in the exploitation conditions in order to counter the downward pressure on the rate of profit. Thus the surplus rate increased from 0.88 to 0.94 during the analyzed phase. From the point of view of the functional distribution of income, the relative wage erosion has been verified the relative wage erosion: the share of wage in total income decreased from 54.3% to 53.1%. Nevertheless, to understand rigorously the true magnitude of the wage regression it is necessary integrate in the analysis the increasing share of the salaried class on the total population. This is the reason that justifies the use of the wage coefficient, an index that relates the relative wage with the share of the salaried class on the total population. In the analyzed case the index shows a decrease from 60.7 to 56.8.
- *Disclose the strategy through which the increasing trend of the surplus rate became effective, considering the basis of the material progress, that is, the labor productivity.* The analysis reveals that the low technical profile of the Spanish economic structure explains the limited progress on labor productivity. Hence the raise on surplus rate was based on a deep wage adjustments. In this way, Spain was the only country in which the average real wage suffered a regression during this phase, with a cumulative fall of 3%. This unravels that the relative mechanisms of increasing surplus were combined with the absolute ones. The framework of wage discipline that euro requires besides the implementation of the wage adjustment, which is based on deregulation of labor market; the incrustation of wage mecha-

nisms in the collective bargaining that warrant the wage restraint; and the fiscal system restructuration, contributes to explain this phenomenon.

- *Identify the pattern of wealth distribution triggered by the accumulation process in Spain during the period reviewed, specially in regard to those assets that represent means of production.* The analysis on wealth distribution, carried out from a class perspective and based on data from the Household Financial Survey of the Bank of Spain, shows that the position of the salaried families in wealth distribution was eroded. Data only are available from 2002 to 2008 and the research detects a downward trend on the share of salaried families on the main wealth aggregates. Focusing the analysis on the share of salaried families in the distribution of assets that represent means of production, the same trend is proved. It is important to highlight the fall in the quoted shares from 19.46% to 17.17%. The same trend toward ownership centralization is verified from the perspective of business assets, through the construction of several indexes that measure the increased share of the biggest companies on the capital stock and on the mass of profits.
- *Reveal the impact that accumulation generated on the Spanish social structure, assuming the ownership relations on the means of production as the main element that defines the social classes.* As a result of the increasing centralization on ownership of the means of production the share of salaried class in the social structure was growing. The used data show that the share of employees on total of active population grew from 80.6 % to 83.8% while the rest of social classes lost relative weight. These trends should be considered in the researches on distribution of income and wealth.

The results reached in the research allow to asseverate that the Spanish accumulation pattern during the phase studied led toward a polarized social structure around capital and labor. On the one hand, as a result of the wage regression that capital required to counter the downward on profitability that is inherent in capital accumulation. On the other hand, as a result of the weakness undergone in the position of the salaried class in the ownership structure.

INTRODUCCIÓN

En el momento en el que comenzó este trabajo de investigación, el capitalismo español se encontraba inmerso en una profunda recesión que perdura hasta el momento actual. Durante todos estos años, se ha exigido un sacrificio a los trabajadores en forma de salario, justificándolo en la mala situación económica y en la necesidad de reactivar la acumulación para poder disfrutar de una nueva fase de crecimiento. De este discurso podría inferirse que durante el periodo previo al estallido de la crisis la clase trabajadora había disfrutado de una dinámica salarial expansiva que era necesario revertir como consecuencia del nuevo escenario económico. ¿Qué ocurrió realmente durante esta fase?

Durante el periodo 1994-2007 el capitalismo español queda sometido a profundas reformas de carácter estructural, no tanto en su dimensión productiva sino en el marco de gestión de la acumulación. La desregulación laboral y financiera, la reestructuración fiscal, el programa de privatizaciones y el proceso de apertura comercial conformaron los principales pilares sobre los que se sustentó este proceso. La consolidación de su inserción en la economía mundial queda mediada por la adhesión al proceso europeo de integración monetaria, lo que, junto a la particular situación de partida, explica la celeridad y la profundidad de las reformas emprendidas. La economía española alcanzó un ritmo de crecimiento más elevado que el resto de economías de la Eurozona e incluso superior al de la economía estadounidense, lo que le permitió disfrutar de un proceso de convergencia en términos de PIB per cápita. Este fue uno de los principales logros

alcanzados, junto a la creación de empleo, durante el periodo de análisis, utilizado desde diferentes instancias para justificar el carácter de milagro económico del proceso de crecimiento en España. Y todo ello en un escenario de cierta estabilidad macroeconómica en el que los precios crecieron a unas tasas moderadas, los tipos de interés se mantuvieron en unos niveles comedidos y el endeudamiento público se redujo.

Sin embargo, a pesar de este aparente panorama de bonanza económica, la situación social distaba de ser armónica. Las condiciones laborales se habían degradado inoculando un elevado grado de inestabilidad económica a la clase trabajadora como consecuencia de la generalización de las formas precarias de contratación. El proceso de reformas fiscales se configuró de tal manera que se requirió un creciente esfuerzo contributivo a las rentas del trabajo. Y los salarios se sometieron a una senda regresiva que explica, entre otras consecuencias, que las tasas de pobreza se mantuvieran a lo largo de todo el periodo, situándose entre los niveles más altos de toda la UE, a pesar del crecimiento económico experimentado.

¿Por qué este proceso de crecimiento no vino acompañado de un avance parejo de las condiciones materiales de vida de la mayor parte de la población, la clase trabajadora? La contestación a esta pregunta representa la motivación del trabajo de investigación. La búsqueda de respuestas se ha afrontado utilizando el sistema teórico derivado de la obra de Marx, que ofrece el instrumental analítico necesario para poder comprender las contradicciones vinculadas a la acumulación capitalista. El método marxista trasciende la mera apariencia de los fenómenos socioeconómicos para intentar buscar las causas últimas sobre las que se fundamentan, lo que se valora como una de sus principales potencialidades.

Objetivos e hipótesis

El objetivo último que motiva esta investigación es el de contribuir al mejor conocimiento de la realidad social, abordando sus aparentes contradicciones. Concretamente, mediante el estudio de la dinámica de acumulación del capitalismo español durante el periodo 1994-2007 se pretende alcanzar, de manera específica, los siguientes objetivos:

- Detectar la tendencia mantenida por la tasa de plusvalor en España durante la fase de análisis, considerada como el principal determinante de la distribución funcional del ingreso.
- Revelar la estrategia mediante la que se cristalizó el incremento de la tasa de plusvalor, considerando el avance experimentado por la productividad del trabajo al conformar la base del progreso material de las sociedades.
- Identificar la dinámica de distribución de la riqueza desencadenada por el patrón de acumulación en España durante el periodo analizado, especialmente en lo que se refiere a aquellos activos que representan medios de producción.

- Valorar el impacto que generó la dinámica de acumulación sobre la estructura social española, toda vez que se conciben las relaciones de propiedad sobre los medios de producción como el principal elemento sobre el que se definen las clases sociales.

Sobre la base de estos objetivos iniciales se definen las siguientes hipótesis de investigación que se pretende contrastar mediante la labor de investigación plasmada en este documento:

- *Hipótesis 1.* Con el objetivo de aliviar las crecientes tensiones sobre la rentabilidad el capital desplegó una estrategia de desvalorización de la fuerza de trabajo a efectos de conseguir una distribución favorable del ingreso total, en detrimento de los intereses de los asalariados, que se materializó en una caída de la participación de los salarios en la renta de la economía española.

Desde el enfoque marxista, una de las principales leyes que rigen la acumulación capitalista es la tendencia decreciente de la tasa de ganancia, que el capital intenta contrarrestar mediante diferentes mecanismos. El más importante, al poder prolongarse en el tiempo de manera más sencilla que el resto de alternativas, es el incremento de la tasa de plusvalor, que se refleja mediante la erosión del salario relativo. Ante la menor capacidad por parte del capital en su conjunto de generar valor nuevo, como consecuencia de su mecanización creciente, se promueve una distribución de la renta total favorable a los intereses de la clase propietaria a efectos de compensar, al menos parcialmente, la presión creciente que sufre la tasa de ganancia. Esto genera un mayor grado de desigualdad en la distribución del ingreso entre clases sociales.

- *Hipótesis 2.* El exiguo grado de avance de la productividad en el capitalismo español, determinado fundamentalmente por el bajo perfil técnico de su estructura productiva, provocó que la estrategia de incremento de la tasa de plusvalor se asentara sobre un intenso ajuste salarial.

El proceso de acumulación capitalista desencadena una tendencia estructural alcista sobre el salario real. Al quedar definida con carácter general, se contempla la posibilidad de que en episodios históricos concretos esta tendencia se revierta, activando así mecanismos absolutos de extracción del plusvalor. De cualquier modo, los incrementos del salario real se encuentran con un límite infranqueable estructuralmente: el avance experimentado por la productividad. Únicamente mediante un crecimiento de la productividad superior al de los salarios reales se garantiza la activación de los mecanismos relativos de extracción del plusvalor. Mediante estas dos vías se pretende la intensificación de las condiciones de explotación que permiten al capital aliviar la tensión creciente que se cierne sobre la ganancia. El exiguo avance de la productividad en el explicaría el profundo carácter del ajuste salarial en el caso español.

- *Hipótesis 3.* La dinámica de acumulación capitalista desencadenó una pauta estructural de distribución, no solo del ingreso, sino también de la riqueza de tal manera que su propiedad quedó crecientemente concentrada.

Como consecuencia del entorno competitivo en el que tiene lugar la acumulación en el capitalismo, aquellas unidades de producción menos competitivas sucumben frente a los capitales más fuertes, que consiguen, de ese modo, acaparar una parte creciente de los medios de producción -y, por lo tanto, de los beneficios que de su propiedad se derivan. Por lo tanto, el funcionamiento ordinario de la acumulación capitalista genera una tendencia estructural a la centralización de la propiedad del capital que, en términos de riqueza, se corresponde con unos mayores niveles de desigualdad. Esta tendencia estructural puede constatarse desde una doble perspectiva: por una parte, desde el estudio de la posición que mantienen las empresas más competitivas en la estructura de propiedad de los medios de producción; por otra, desde el enfoque de la distribución del patrimonio familiar entre las distintas clases sociales.

- *Hipótesis 4.* La centralización de la propiedad de los medios de producción, que ha alejado paulatinamente a los asalariados de su propiedad, explica la principal transformación experimentada por la estructura social española en las últimas décadas, a saber, el incremento del peso relativo de la clase asalariada sobre la población total.

La tendencia hacia la centralización de la propiedad implica un alejamiento gradual de los trabajadores de la propiedad de los medios de producción, de tal manera que la fracción de la población cuya reproducción material únicamente queda garantizada mediante la venta de su fuerza de trabajo, tiende a incrementar su importancia relativa en la estructura social. Focalizando el análisis sobre su dimensión objetiva, manteniendo al margen todos aquellos aspectos vinculados a las cuestiones subjetivas, como puede ser el grado de conciencia de clase, los mayores niveles de desigualdad en la distribución de la riqueza que promueve la acumulación capitalista implican una reestructuración sobre la propiedad de los medios de producción que explican la creciente asalarización de la población.

- *Hipótesis 5.* Como corolario de las tendencias anteriores, esencialmente la merma de la participación de los salarios en la renta total y el creciente peso relativo de clase asalariada en la población total, como consecuencia de la creciente centralización en la propiedad del capital, la estructura social española sufrió un proceso de polarización.

Los dos polos que encarnan las relaciones sociales de producción inherentes al capitalismo, capital y trabajo, asumieron un protagonismo creciente en la formación social española, en detrimento del resto de clases sociales vinculadas a los modos de producción subordinados que coexisten con el capitalismo en la sociedad española. De esta manera se refleja la profundización del carácter hegemónico del modo de producción

capitalista. Además, tanto la regresiva dinámica salarial, como el creciente grado de centralización de la propiedad de los medios de producción, agudizaron las diferencias existentes entre estos dos polos.

De esta manera, si se consiguieran contrastar las hipótesis expuestas, se podría afirmar que el proceso de crecimiento del que disfrutó el capitalismo español durante el periodo analizado potenció unos mayores niveles de desigualdad entre el capital y trabajo. Por una parte, mediante un mayor ensanchamiento de las diferencias entre los beneficios y los salarios. Por otra parte, a través de una reconfiguración de las relaciones de propiedad que promovió la centralización de los medios de producción en manos de la clase capitalista.

Justificación del objeto de estudio

En primer lugar, se debe aclarar que la investigación pretende contribuir a la comprensión del funcionamiento del patrón de acumulación español durante la fase de crecimiento que antecede a la actual recesión, durante el periodo comprendido entre los años 1994-2007. De manera específica, el análisis se focaliza en la dinámica salarial desplegada durante esta fase, así como en el impacto generado sobre la posición de los asalariados en la estructura de propiedad de los medios de producción.

La elección del caso español como objeto de estudio reposa en su carácter paradigmático de las contradicciones inherentes a la acumulación capitalista. Por citar únicamente alguna de las más significativas, mientras que el número de millonarios no cesó de crecer² y el ritmo de crecimiento superó al de las principales potencias mundiales, los salarios quedaron sometidos a tal nivel de presión que, contraviniendo la tendencia estructural vinculada a la acumulación capitalista, en términos promedios, perdieron poder adquisitivo. A lo largo de la investigación se intentará demostrar que esta aparente contradicción no es tal si se analiza con profundidad el proceso de acumulación, lo que permite poner de manifiesto la lógica de funcionamiento del capital.

Aunque el estallido de la crisis puso de manifiesto muchas de las debilidades del patrón de acumulación español, que quedaron disimuladas durante la fase de crecimiento, se utilizaron los logros alcanzados para justificar no solo el carácter exitoso de este proceso sino incluso la caracterización del periodo como de milagro económico. El capitalismo español descolló respecto a las principales potencias gracias, especialmente, a su ritmo de crecimiento más elevado, lo que le valió para acercarse a ellas en términos de ingresos medios. Este mayor ritmo de progreso económico permitió el encumbramiento mundial del capitalismo español, situándolo en la octava posición en la clasificación internacional de países según su nivel de producción.

Por otra parte, el interés por el estudio del caso español también reposa en el

² Véase Capgemini (2004).

hecho de haber sido una de las economías que, desde un primer momento, se unieron al proyecto de integración monetaria en Europa. Aunque la adopción del euro data de 1999 el marco de política económica se subordinó desde el inicio del periodo analizado a la consecución de los criterios de convergencia que se establecieron como requisitos de acceso. Desde ese momento, el modelo de gestión del capitalismo español ha quedado constreñido por su adhesión a la UEM, que, desde la posición mantenida en la investigación, no es más que la forma particular que adopta el ajuste salarial promovido por el capital a escala mundial a efectos de revertir el deterioro de la rentabilidad.

Es en este marco en el que se debe encuadrar el agudo programa de reformas estructurales a las que sometió al capitalismo español durante la fase de estudio, lo que también resalta el interés por su análisis. España se sitúa como uno de los países europeos precursores del viraje en el modelo de política económica que sufre la economía mundial en las últimas décadas del S. XX. Las medidas de desregulación, privatización y apertura tomaron el mismo sentido que en el resto de la economía mundial, no obstante, lo destacable del caso español es la profundidad y velocidad con la que se aplican. Todo ello ha supuesto una verdadera transformación del espacio institucional (legal, jurídico,...) del capitalismo español. Este proceso, según se ha mencionado, ha quedado mediado por la adhesión de la economía española al proyecto europeo de integración.

Por todo ello, se considera que el estudio del caso español durante la fase seleccionada está justificado. No obstante, no se estudia con carácter general el funcionamiento de esta economía, sino que la investigación se focaliza en el análisis del impacto que generó el proceso de crecimiento sobre la situación de la clase asalariada. Asumiendo que una de las principales dimensiones para valorar la estrategia de desarrollo desplegada por una formación social es el impacto que genera sobre el bienestar material de la población se puede comprender la elección de la clase asalariada, integrada por una fracción mayoritaria y creciente de la sociedad, como objeto de análisis.

Concretamente, se analiza la dinámica salarial promovida durante la fase de análisis, toda vez que se entiende que el proceso de crecimiento se asentó, precisamente, sobre un profundo e intenso ajuste salarial. La particular trayectoria que mantuvieron los salarios reales medios, en un sentido opuesto al observado en el resto de economías de la OCDE, resalta el interés por el estudio del caso español.

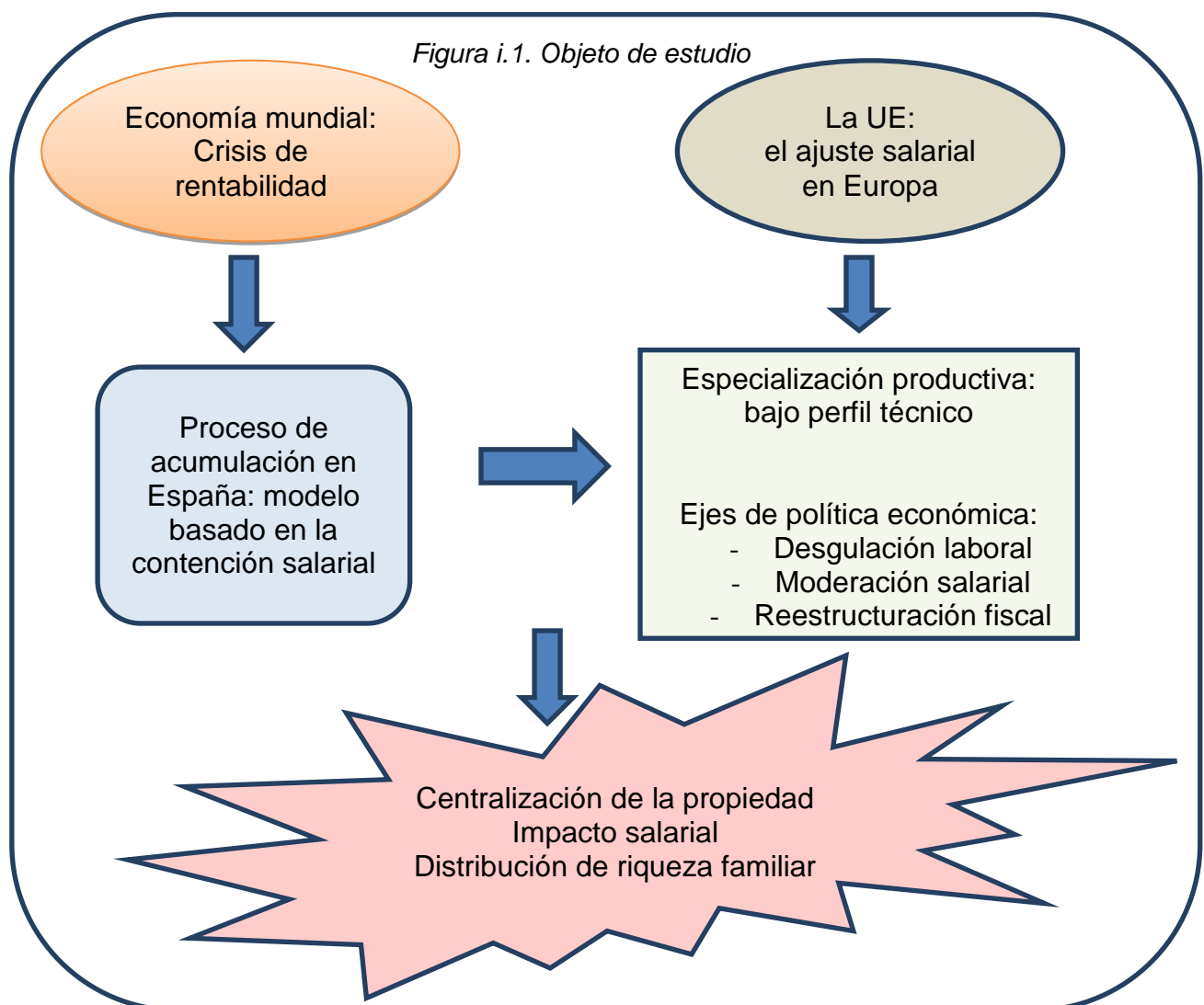
Por otra parte, también se reivindica la importancia de incorporar en el estudio, no solo la participación de la clase asalariada en el ingreso, sino también su particular posición en la distribución de los medios de producción. Las relaciones sociales de producción explican la posición que los sujetos mantienen en la distribución del ingreso y quedan determinadas, a su vez, por las relaciones de propiedad sobre los medios de producción. De ahí que se incorpore en la investigación el análisis de la distribución de la riqueza y, específicamente, de los medios de producción. Concretamente, se escruta la estructura de propiedad sobre los medios de producción para valorar si el modelo de crecimiento favoreció el acceso a la propiedad de esta parte de la población. Y esto se

hace desde una doble perspectiva. Por una parte, desde el enfoque de la centralización de la propiedad por parte de los capitales individuales más competitivos. Por otra parte, desde la perspectiva de la distribución del patrimonio familiar, para valorar la posición de los hogares asalariados.

Por lo tanto, se puede afirmar que el objeto de estudio de la investigación entronca directamente con las preocupaciones cotidianas de la mayor parte de la población, aquellas vinculadas con sus condiciones materiales de vida.

Delimitación del objeto de estudio

Una vez que se ha precisado el objeto de estudio de la investigación conviene aclarar los aspectos en los que se focaliza el análisis. En primer lugar, se debe destacar que el análisis marxista, que representa el sustento teórico sobre el que se fundamenta la investigación, preconiza la perspectiva de clase para el estudio de los fenómenos de carácter socioeconómico. De ahí que la investigación se centre en la situación de una de las clases fundamentales, la asalariada, de las dos que define el modo de producción capitalista.



No se ofrecen más detalles sobre el marco epistemológico utilizado en la investigación para evitar reiteraciones ya que los dos primeros capítulos se dedican expresamente a exponer las principales características del método marxista utilizado en la investigación. Solo una aclaración adicional: el uso que se hace del método marxista reposa en la consideración de que la única interpretación compatible con la obra de Marx es la que sitúa su teoría laboral del valor en un papel nuclear del análisis marxista, vertebrando su sistema teórico. De ahí que se incorpore un breve desarrollo de la teoría laboral del valor en la que se sustenta la teoría del salario y la de la centralización de la propiedad.

En cuanto al periodo de estudio se ha de precisar que, con carácter general, se circunscribe a la fase de crecimiento comprendida entre los años 1994 y 2007. El análisis únicamente trasciende este marco cuando se considera que resulta pertinente para la comprensión de los elementos vinculados a este periodo -como, por ejemplo, se hace en el capítulo 7 para indagar en las raíces del patrón de acumulación. En el año 1994 comienza la fase de crecimiento que finaliza en 2007 y, además, coincide con la entrada en vigor del Tratado de la Unión Europea –concretamente, en vigencia desde noviembre del año anterior. La exclusión del estudio de la fase recesiva en la que desemboca la crisis queda justificada por varios factores. En primer lugar, se pretende poner de manifiesto el carácter contradictorio de la lógica de acumulación capitalista, por lo que parece más adecuado estudiar la fase de crecimiento analizada, en la que los contrastes son mucho más significativos. Además, en buena medida, las contradicciones sobre las que se asentó este proceso de crecimiento permiten entender el estallido de la crisis y la forma particular en la que incide la Gran Recesión en la economía española. Por otra parte, la falta de perspectiva dificulta el estudio del verdadero significado de la recesión que azota actualmente el capitalismo español. Por lo tanto, el estudio de la fase posterior a la crisis queda fuera del alcance y de los objetivos de la investigación.

Por otra parte, la investigación no pretende ofrecer una valoración global del proceso de acumulación en España durante el periodo analizado. Aunque se incorpora un repaso de los principales logros alcanzados que suelen utilizarse para justificar el éxito del modelo de crecimiento (capítulo 11), su inclusión reposa en el hecho de que permiten esclarecer el carácter salarial del ajuste aplicado. Lo mismo ocurre con el estudio de la dimensión productiva del capitalismo español: un análisis profundo del tejido productivo, así como de las transformaciones que tuvieron lugar durante el periodo trasciende los objetivos de la investigación. La incorporación de este plano de análisis (capítulo 10) tiene como objetivo revelar las principales causas explicativas del lento avance experimentado por la productividad, al representar su progreso, como se constatará más adelante, un límite infranqueable, en términos estructurales, para los salarios reales. Por lo tanto, no se ofrece una valoración global del funcionamiento de la economía española sino que el análisis del patrón de acumulación tiene como objetivo aportar los elementos más significativos para el estudio de la situación de la clase asalariada.

Con el objetivo de acotar el objeto de estudio, se han seleccionado dos aspectos concretos sobre los que focalizar el análisis: la trayectoria recorrida por los salarios y la

posición de la clase asalariada en las relaciones de propiedad sobre los medios de producción, valorando asimismo su impacto sobre la estructura social. Se considera que son dos de las consecuencias sociales más relevantes de la dinámica de acumulación. A continuación se definen brevemente las dimensiones analizadas de la realidad social. Únicamente se señalan algunas de las investigaciones más destacables en cada caso, ya que en el desarrollo del cuerpo de la investigación se incluyen de manera pormenorizada las fuentes bibliográficas de interés.

En el caso de los salarios, el análisis se centra, fundamentalmente, en su posición relativa en la renta total, en correspondencia con el marco teórico utilizado para su estudio. También se incluye el análisis de su recorrido en términos absolutos aunque, en todo caso, de manera complementaria al enfoque relativo, que mantiene una posición central en la investigación.

Además, debe señalarse que el estudio de la dinámica salarial se efectúa desde una perspectiva global, en contraposición con la evolución de los beneficios, sin profundizar en el análisis de las diferencias internas que pudieran existir en la estructura salarial. No es que se considere que la clase asalariada tenga una composición homogénea sino que el estudio de las disparidades salariales se mantiene al margen de la investigación. Lo que se pretende poner de manifiesto es la caída de la participación de los salarios en la renta total como una tendencia secular ligada a la acumulación capitalista, reflejo de la necesidad por parte del capital de intensificar las condiciones de explotación del trabajo asalariado.

Por otra parte, se ha de advertir que el impacto de la intervención del Estado sobre los salarios solo se incorpora de manera complementaria al análisis principal, como uno de los ejes en los que se ha basado el ajuste salarial implementado desde hace décadas, sin ofrecer un seguimiento detallado de un indicador que valore de manera precisa el salario social neto. De este modo, la investigación contempla el viraje de la política fiscal en las últimas décadas, que ha supuesto un mayor esfuerzo contributivo a las rentas salariales, el deterioro de las partidas sociales del gasto público, especialmente del principal componente del salario diferido, las pensiones por jubilación, y la merma del salario indirecto como consecuencia de las privatizaciones. No obstante, no se han construido indicadores sintéticos que recogieran el impacto del denominado salario social neto ya que su cálculo hubiera supuesto una investigación en sí misma, rebasando así los objetivos de esta Tesis Doctoral.

Aunque hay numerosas investigaciones sobre la distribución de la renta durante este periodo referidos al caso español, el enfoque funcional y, más concretamente, el papel de los salarios en la distribución, ha mantenido una posición secundaria respecto a otro tipo de perspectivas de análisis -personal y territorial, esencialmente-, como reflejo del declive del análisis de clase en el estudio económico. Solo en los últimos años se ha observado una proliferación de estudios, fundamentalmente referidos al ámbito internacional, que abordan la caída de la participación de los salarios en el ingreso total. No obstante, no en todos ellos se intenta buscar una interpretación teórica sobre las causas que motivan la regresión del salario relativo, sino que en algunos casos se verifica

el deterioro circunscribiendo el debate a las cuestiones metodológicas sobre su medición. En esta investigación, en la misma línea de los trabajos de Guerrero (2006) y Nieto (2005), se pretende ofrecer una interpretación teórica de este fenómeno vinculado a la dinámica de acumulación capitalista, exponiendo además, en este caso, un relato de los principales mecanismos mediante los que se materializó esta tendencia en el caso analizado. Desde esta perspectiva se reivindica que el repunte de los niveles de desigualdad en la distribución se corresponde con la agudización del conflicto básico entre el capital y el trabajo.

La principal fuente de datos utilizada para abordar el estudio de la dinámica salarial ha sido la Contabilidad Nacional publicada por el INE, junto a la información derivada de la EPA. También se ha recurrido a la información de AMECO, especialmente para los datos de carácter internacional. En ambos casos, se han realizado los ajustes metodológicos necesarios, detallados en el texto, para elaborar los indicadores. Por lo tanto, en la mayoría de los casos se han utilizado indicadores de elaboración propia a partir de datos derivados de las fuentes primarias.

En el caso de la riqueza, el estudio ha quedado condicionado por la escasez de datos. Desde una perspectiva empresarial se ha pretendido valorar la estructura de propiedad sobre los medios de producción a efectos de verificar la tendencia estructural hacia la centralización de la propiedad del capital. Para ello, se ha abordado el estudio del papel que han cumplido aquellos capitales más competitivos, focalizando el análisis sobre su posición en las relaciones de propiedad de los medios de producción y en el proceso de apropiación de los beneficios. También se pretende valorar si ha habido una tendencia a la oligopolización de los mercados, especialmente en aquellos casos de mayor relevancia atendiendo a las bases del patrón de acumulación español. Las conclusiones que se desprenden de esta parte del análisis permiten comprender las principales transformaciones experimentadas por la propia estructura social. La mayor parte de las investigaciones que tratan el grado de concentración de los mercados para el caso español utilizan indicadores de concentración calculados a partir del nivel de ventas, manteniendo al margen el estudio sobre la estructura de propiedad.

En buena medida, esta escasez relativa se corresponde con el elevado grado de opacidad sobre la estructura de propiedad de las empresas, lo que impide desentrañar la maraña inextricable de relaciones cruzadas entre empresas que la definen. De cualquier modo, se ha pretendido ofrecer un acercamiento a esta dimensión a efectos de contrastar la tendencia hacia la centralización de la propiedad que la teoría marxista proclama como consecuencia del desarrollo ordinario de la acumulación capitalista. Para ello se han utilizado, fundamentalmente, datos procedentes de la Central de Balances del Banco de España y de la fuente de datos SABI.

Por otra parte, también se acomete el estudio de la distribución de la riqueza desde la perspectiva del patrimonio familiar. Concretamente, aunque también se efectúa un análisis agregado a partir de las Cuentas Financieras del BE, el grueso de la investigación se centra en el análisis de la posición relativa de las familias asalariadas en la distribución de la riqueza. Mediante este análisis se pretende poner de manifiesto si la

dinámica de acumulación ha favorecido el acceso de la clase asalariada a la propiedad de los medios de producción. Uno de los argumentos utilizados para justificar la conveniencia de las reformas estructurales implementadas, especialmente la desregulación financiera y las privatizaciones, fue precisamente el de que promoverían el acceso a la propiedad de una fracción creciente de la población. Pero no solo eso. También se intenta valorar desde este enfoque si los asalariados participaron en las ganancias derivadas de las burbujas especulativas y si el eventual mayor acceso a la propiedad de ciertos activos permitió compensar la moderación salarial mediante una mayor participación en la distribución de las rentas derivadas de su propiedad.

En este caso, se ha utilizado la única fuente de datos existente para la economía española que permite abordar el estudio de la distribución de la riqueza desde una perspectiva de clase: la EFF publicada por el Banco de España. Aunque existen otros análisis sobre la distribución de la riqueza focalizados en el caso español, mantienen un enfoque personal que difiere de la perspectiva de clase mantenida en esta investigación. Entre todos ellos, destacan los pioneros trabajos de Naredo (2002a y 1993) que, al igual que los de Alvaredo y Saez (2005 y 2009), utilizan los datos fiscales derivados de la declaración del Impuesto del Patrimonio (IP) para examinar la fracción de patrimonio concentrada por los declarantes del impuesto, que conforman el estrato superior de la distribución. También existen investigaciones que utilizan los propios datos de la EFF para valorar la distribución de riqueza, pero también mantienen un enfoque personal para su estudio. Entre ellos, cabe destacar los trabajos de Azpitarte (2008) y el de Bover (2008). Por lo tanto, no se han encontrado otros trabajos que indaguen en la distribución de la riqueza entre clases sociales a partir de los datos de la EFF.

Esta fuente de datos presenta ciertas peculiaridades y limitaciones, que se detallan convenientemente en el desarrollo del texto pero ha de advertirse que una de las más importantes es la ausencia de disponibilidad de datos que cubran todo el periodo. El BE realiza la primera de las encuestas en el año 2002, de ahí que únicamente se disponga de datos para la segunda parte del periodo analizado (2002-2008). No obstante, a pesar de esta limitación, no se ha querido renunciar a la utilización de esta valiosa fuente de información que permite valorar la distribución de la riqueza familiar desde una perspectiva de clase, como consecuencia de la carestía de bases de datos alternativas.

Por todo ello, la validez de las conclusiones obtenidas, especialmente en este último caso del patrimonio familiar, en el que la disponibilidad de datos es menor y no existe la posibilidad de contrastar la información entre diferentes fuentes, queda vinculada a las propias bases de datos utilizadas.

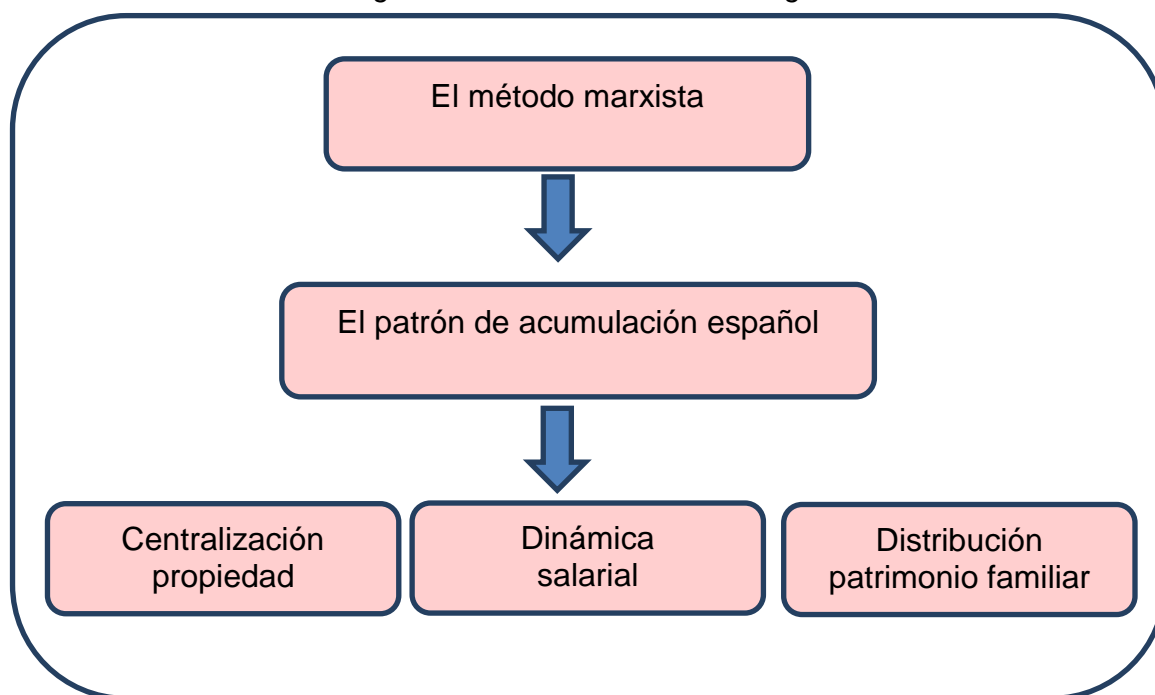
Conviene aclarar que la mayor parte de la información estadística utilizada procede de fuentes primarias por lo que su tratamiento es de elaboración propia, indicándose de manera precisa la fuente secundaria en caso contrario. Por tanto, en los gráficos y tablas únicamente se hace referencia al organismo o base de datos de la que procede la información, sin explicitar la propia autoría del tratamiento, al sobreentenderse. Cuando la elaboración de los datos tiene cierta complejidad se ofrecen las aclaraciones pertinentes en el texto.

Estructura formal

La secuencia de capítulos a través de la que se estructura la investigación se corresponde con la exposición lógica de los contenidos desarrollados, descendiendo desde el plano teórico más abstracto hasta el ámbito más específico de la investigación. Concretamente, se abre con este apartado introductorio y se cierra con el capítulo dedicado a las conclusiones generales del trabajo. El cuerpo de la Tesis Doctoral queda estructurado en un total de catorce capítulos agrupados en tres bloques.

En el primero de ellos se desarrolla de manera detallada el marco teórico utilizado en la investigación. Los dos primeros capítulos tienen un carácter epistemológico, en los que se desarrollan las principales características del método científico utilizado (Capítulo 1) así como la descripción del enfoque de clase utilizado en la investigación (Capítulo 2). A continuación, se expone sintéticamente la teoría del valor trabajo, considerada el núcleo del sistema teórico de Marx sobre el que se sustenta el estudio (Capítulo 3). En el cuarto capítulo se comentan las principales leyes que rigen la dinámica de acumulación capitalista, entre las que cabe destacar la ley de tendencia decreciente de la tasa de ganancia, que representa una de las claves para entender la teoría del salario de Marx, y la extensión de la relación salarial entre la mayoría de la población (Capítulo 4). Para cerrar este bloque se aclara convenientemente la teoría del salario derivada del marco establecido por la TLV, detallando en primer lugar el mecanismo de determinación del salario (Capítulo 5) y, finalmente, el impacto salarial de la dinámica de acumulación, que se materializa, esencialmente, en una caída tendencial de la participación de los salarios en el ingreso total (Capítulo 6).

Figura i.2. Estructura de la investigación



Aunque la Tesis Doctoral mantiene un carácter aplicado, se ha estimado oportuno exponer convenientemente el marco teórico utilizado para esclarecer los principales elementos del análisis marxista utilizados en la investigación, especialmente todo lo relativo a la teoría del salario sustentada en la teoría laboral del valor (TLV). Todo ello se considera necesario como consecuencia del profundo debate que despertó la dinámica salarial derivada de la TLV, no siempre interpretada correctamente incluso dentro del propio marxismo. La teoría de la depauperación relativa de la clase asalariada conforma un marco teórico muy potente para comprender la regresión sufrida por los salarios en el caso analizado.

En el segundo bloque se estudian las bases que definieron el patrón de acumulación español durante la fase de análisis. Mediante este segundo bloque de contenidos se pretende ofrecer una contextualización histórica de la realidad social concreta que se estudia, resaltando la intensidad y la coherencia interna del ajuste salarial desplegado en una economía de bajo perfil técnico como la española.

Para ello, en los tres siguientes capítulos se revela carácter salarial del ajuste implementado en España durante este periodo. En primer lugar, se indaga en el modelo promovido para reactivar la superar la recesión en la década de los 80, que sirve para asentar las bases del posterior proceso de crecimiento (Capítulo 7). En el siguiente capítulo se detalla cómo la integración monetaria constriñó el marco de política económica del capitalismo español, entendiendo además que el euro no fue sino el mecanismo utilizado para aplicar el ajuste salarial en Europa, al disciplinar los salarios entendidos en su globalidad –es decir, conformados por el salario directo, indirecto y diferido (Capítulo 8). Y, en tercer lugar, se exponen los tres principales ejes sobre los que se articuló el ajuste salarial en el caso español, a saber, desreglamentación del mercado laboral, política de rentas orientada sobre la contención salarial y reestructuración fiscal en favor de los intereses del capital, incluyendo el proceso de privatizaciones (Capítulo 9). A continuación, se repasa la dimensión productiva del capitalismo español, vertebrando el análisis en torno a la evolución de la productividad, variable clave para comprender la dinámica salarial (Capítulo 10). Este bloque se cierra con el análisis de algunos de los principales logros alcanzados por el capitalismo español, especialmente porque contribuyen a esclarecer el carácter salarial del ajuste aplicado, poniendo de manifiesto algunas de las principales contradicciones del proceso de acumulación español (Capítulo 11).

Por último, en el tercer bloque se valora el impacto del proceso de acumulación durante el milagro económico español sobre los salarios, así como sobre la distribución de los medios de producción, las dos dimensiones sobre las que se focaliza la investigación. Este último bloque queda conformado por los capítulos que abordan el estudio de la dinámica salarial derivada del modelo expuesto así como el de la distribución de la riqueza desde diferentes perspectivas. Se abre con la verificación de la tendencia hacia la centralización de la propiedad, contemplando en el análisis el impacto que genera sobre la estructura social, conduciendo a la asalarización de la población, y destacando el papel clave que cumplen los capitales más competitivos en el proceso de acumulación (Capítulo 12). Una vez que se pone de manifiesto que la clase asalariada se

nutrió de una fracción creciente de la población, se indaga en la dinámica salarial generada por el proceso de acumulación, pivotando el estudio especialmente sobre la trayectoria mantenida por el salario relativo y las causas que la explican (Capítulo 13). Finalmente, se dedica el último capítulo al análisis del patrimonio familiar, ofreciendo un análisis comparativo general sobre las diferencias entre clases sociales y profundizando en el estudio de la particular posición que mantuvo la clase asalariada en las relaciones de propiedad sobre los principales activos (Capítulo 14).

BLOQUE I.

EL MÉTODO MARXISTA

El marco teórico en el que se encuadra la investigación se circunscribe al derivado de la crítica que Marx desarrolla sobre la Economía Política clásica. Su elección se justifica en la consideración de que permite ofrecer una explicación rigurosa y compleja acerca del funcionamiento del capitalismo que supera al propuesto por la Economía Política clásica. En su proceso de crítica a los economistas clásicos ingleses – Adam Smith y David Ricardo, fundamentalmente-, Marx desarrolla el que en ese momento era el cuerpo teórico dominante en la Economía Política y consigue progresar en el intento de comprender, desde un punto de vista científico, el funcionamiento de la sociedad capitalista. Esto no significa que se limitara a adoptar los planteamientos de estos autores de manera pasiva, ni que se dedicara a profundizar simplemente en ellos, sino que Marx consigue superarlos erigiendo sobre la crítica a estas propuestas su propio marco teórico para comprender la dinámica capitalista de acumulación.

Se ha seleccionado este marco teórico para desarrollar la investigación al estimarse que es el resultado de un proceso de progresivo desarrollo de la teoría económica clásica, conformando el cuerpo teórico más idóneo para entender el funcionamiento de la realidad capitalista contemporánea. Además, se considera que la posición secundaria que mantiene esta doctrina en el panorama actual del pensamiento económico no responde simplemente a criterios de pura racionalidad científica. Más bien,

el hecho de que haya quedado relegada a la heterodoxia económica, frente al dominio de la teoría neoclásica y la interpretación convencional de la propuesta de Keynes, obedece también a factores de carácter sociopolítico.

Asimismo, se debe advertir que la interpretación aquí defendida es sólo una de las posibles lecturas de la doctrina teórica propuesta por Marx. La corriente marxista se ha desarrollado por distintas vías en base a diferentes interpretaciones de la obra de este autor. Incluso, en ocasiones, quienes han reivindicado la inspiración marxista han aplicado métodos y enfoques que contrastan significativamente con los utilizados por Marx. La lectura que se utiliza en el marco de esta investigación pretende ceñirse, lo máximo posible, a la propuesta original del propio Marx, y no tanto a la doctrina marxista desarrollada posteriormente. Por este motivo, el principal referente teórico de la investigación es la obra de Marx, fundamentalmente *El capital*, ya que es en esta obra en la que plasma de manera sistemática, y en su mayor grado de madurez intelectual, los principales planteamientos teóricos que utiliza para comprender la dinámica capitalista de acumulación. En este libro se encuentra el grueso del sustento teórico necesario para entender el funcionamiento de la realidad capitalista española, sin ignorar el resto de su obra, que también aporta elementos relevantes para el estudio que se afronta³. En todo caso, se debe señalar que no todos los textos de Marx tienen un carácter científico sino que algunos tienen un marcado cariz político, haciéndose necesario relativizar la importancia de sus contenidos cuando se pretende definir su sistema teórico⁴.

No obstante, la utilización de *El capital*, implica la dificultad de abordar una obra inconclusa, lo que explica que muchos de sus contenidos no queden desarrollados convenientemente y obstaculiza la interpretación de sus propuestas. Su carácter inacabado justifica cierta parte de los debates que se han desarrollado en el seno del marxismo, sustentados sobre las variadas, y no siempre satisfactorias, interpretaciones de los planteamientos de Marx⁵.

Como la pretensión es plantear una lectura lo más próxima posible a las proposiciones originales de Marx, además de acudir directamente a su obra, se utilizará como eje central de la investigación la TLV. Este criterio aleja la investigación de ciertas interpretaciones dentro del marxismo que estiman que su uso es secundario para comprender la realidad capitalista, posición defendida por autores como Amin, o incluso irrelevante, postura derivada del marxismo analítico o por la corriente del capital monopolista cuyos principales representantes son Baran y Sweezy. A pesar de que la utilización de la TLV supone una posición más cercana a la obra de Marx, no es ésta la postura dominante dentro del marxismo, aunque sí se encuentra respaldada por un elenco importante de autores como se puede comprobar a lo largo de la investigación.

³ Por ejemplo, ya en los *Manuscritos Económicos y Filosóficos*, aunque de manera rudimentaria, se denuncia la desigualdad socioeconómica que engendra el funcionamiento ordinario del modo de producción capitalista, lo que conforma uno de los pilares de la investigación.

⁴ Un caso paradigmático es *El manifiesto comunista*, texto de contenido político del que difícilmente pueden extraerse conclusiones de carácter teórico.

⁵ Por supuesto, no todas las disputas teóricas se derivan de la inconclusión de su obra sino que también las han motivado ciertas lecturas parciales o superfluas.

La TLV ofrece un marco conceptual único para comprender la lógica de funcionamiento del proceso de acumulación capitalista: es el fundamento teórico más ajustado para determinar una visión realista sobre el funcionamiento de las sociedades capitalistas (Reati, 2005). Marx ofrece una propuesta teórica global cuyo núcleo central es la TLV, sobre el que se erigen las diferentes categorías analíticas necesarias para comprender la realidad capitalista, que no pueden ser entendidas de manera aislada e independiente y cuyo verdadero significado solo puede captarse entendiéndolas como los elementos constitutivos de un sistema en el que la TLV mantiene una posición medular (Mateo, 2007). Se considera que es el elemento que conforma el eje vertebrador de la obra de Marx y permite ofrecer una explicación integral sobre el funcionamiento del modo de producción capitalista: “La enorme fuerza de la obra de Marx radica precisamente en que pudo explicar la totalidad de los fenómenos propios de la producción capitalista a partir de la ley del valor” (Grossmann, 1979: 392).

Al pretender aprehender la verdadera esencia del funcionamiento de la sociedad capitalista se hace necesario captar las relaciones que se encuentran latentes en los fenómenos aparentes, fundamentadas en el valor: éste es el elemento central que aparece en todos sus textos de carácter científico y que encuentra continuidad a lo largo de su obra madura (Weeks, 1981). Del análisis exclusivo de las manifestaciones superficiales de los fenómenos socioeconómicos que aparecen en la realidad capitalista (salarios, beneficios, precios) no es razonable obtener resultados satisfactorios para alcanzar este objetivo. Sin embargo, la aplicación de la TLV permite revelar el contenido de las relaciones sociales de producción que subyacen tras la realidad capitalista, demostrando así que este modo de producción se asienta sobre la base de la explotación de una clase social por otra.

Asimismo, la TLV no debe entenderse, exclusivamente, como una teoría de los precios: aunque incorpora una dimensión cuantitativa que permite explicarlos también integra elementos cualitativos de trascendental importancia para comprender la realidad capitalista. Además, a diferencia de la teoría subjetiva del valor propuesta por los neoclásicos, que se limita a explicar el valor de las mercancías a través del intercambio, la TLV trasciende esta dimensión, aunque también la considera, de manera que pretende ofrecer una explicación a las propias relaciones sociales de producción capitalistas (Rubin, 1974).

Todo lo expuesto justifica la inclusión en los siguientes capítulos de una breve explicación de la TLV, precedida de una exposición acerca de sus pilares epistemológicos y de su unidad de análisis, las clases sociales. Todo ello, a efectos de presentar en los últimos capítulos de este bloque los rudimentos básicos para comprender los planteamientos teóricos vinculados a los objetos centrales de la investigación, a saber, la dinámica salarial y la distribución de la riqueza derivadas del funcionamiento ordinario del proceso de acumulación capitalista.

Capítulo 1. El marco epistemológico de la TLV: la aplicación del materialismo histórico al estudio del modo de producción capitalista

El objetivo de Marx en *El Capital* es el de detectar las leyes generales de funcionamiento del modo de producción capitalista, por lo que las define para cierto nivel de abstracción, y utilizarlas para comprender el funcionamiento de la realidad social concreta. Lo que se pretende en la investigación es utilizar las herramientas teóricas propuestas por Marx para explicar los principales rasgos del capitalismo español durante la última fase de crecimiento económico, entre los años 1994 y 2007. La utilización de los planteamientos propuestos por Marx como principal referente teórico requiere un repaso de las principales características de su método científico, que determinan el propio procedimiento metodológico utilizado en la investigación⁶.

1.1. Peculiaridades de la realidad social como objeto de estudio

Ha de advertirse que la aplicación del método científico al análisis de la realidad social presenta una serie de dificultades intrínsecas que deben ser consideradas. De hecho, el insatisfactorio grado de avance en el que se encuentra la Economía respecto a otras ciencias es consecuencia, en parte, de estas peculiaridades (Barceló, 1981).

En primer lugar, ha de considerarse que los fenómenos sociales no tienen lugar en escenarios homogéneos sino que las sociedades se encuentran en perpetuo cambio, de tal manera que la realidad social goza de un escaso grado de estabilidad. Este dinamismo no impide captar los mecanismos generales de funcionamiento de cada tipo de organización social pero sí acota la validez de las leyes obtenidas a través de la aplicación del método científico, que presentan, en todo caso, un carácter histórico. Este es, precisamente, uno de los motivos que explican que las leyes sociales definidas de manera general no operen en algunos casos concretos, ya que su cumplimiento queda subordinado a la aparición de ciertos condicionantes de carácter sociohistórico.

Por otra parte, existe una relación especial entre objeto y sujeto de estudio, que forman parte de un todo e interactúan continuamente, también durante el mismo proceso de conocimiento: ambas realidades mantienen una relación dialéctica entre sí que las modifica. El objeto de estudio comprende al sujeto de estudio, de lo que se deriva la

⁶ En el capítulo 1 de Gill (2002) se puede encontrar un excelente tratamiento de la epistemología utilizada por Marx en *El Capital*. También en el capítulo 9 de Castaño (2002).

inherente presencia de carga ideológica, de uno u otro modo, en el estudio científico de la realidad social. El proceso de conocimiento se produce en un determinado contexto sociohistórico y las técnicas de análisis utilizadas no son asépticas desde el punto de vista ideológico. Esta particularidad imposibilita la realización de estudios científicos completamente objetivos y neutrales debido a que el propio proceso de análisis queda impregnado por la posición social que ocupa el investigador, así como por su propia ontología⁷. De ahí que la Economía, como disciplina científica, se muestre permeable a las influencias de carácter ideológico.

Objeto y sujeto de estudio son realidades diferentes pero interdependientes e inseparables: el resultado del proceso de conocimiento no es “el simple reflejo de los hechos sino que es interesado, selectivo y condicionado, no neutral, integrador de forma activa, constructivo” (Castaño, 2002: 280). No obstante, a pesar del reconocimiento de la imposibilidad de ofrecer un análisis carente de toda carga subjetiva, el rigor científico requiere que el estudio se aproxime, en el mayor grado posible, a una explicación objetiva de la realidad social.

Por último, los filtros para detectar la carga subjetiva en los estudios sobre el funcionamiento de la sociedad no funcionan de manera fidedigna ya que en el propio proceso de validación empírica se utilizan datos y observaciones que quedan empapados, de uno u otro modo, de cierta carga subjetiva. Asimismo, a diferencia de lo que ocurre en la aplicación del método científico al estudio de la naturaleza, la experimentación no sirve como instrumento de contrastación empírica ya que la manipulación de la realidad es compleja –e, incluso, éticamente reprochable– como consecuencia de las dificultades para aislar las relaciones entre variables y neutralizar así la influencia de factores ajenos al análisis. La experimentación ha de ser sustituida, entonces, por la observación detallada y selectiva de la sociedad, que permite una contrastación menos rigurosa.

1.2. La aplicación del método dialéctico al análisis de la realidad social

El materialismo histórico, que puede ser entendido como la aplicación del método dialéctico al estudio de la organización social, es el enfoque mantenido por Marx para comprender el funcionamiento de la realidad capitalista. Parte del hecho de que la realidad social es cognoscible aunque su funcionamiento es complejo, de ahí que no pueda ser analizada directamente a través de la observación: su comprensión requiere la adopción de conceptos teóricos, que sirven para cribar los elementos relevantes en el análisis, y teorías, que esclarecen las causas y los mecanismos a través de los que tienen lugar los fenómenos sociales.

Desde esta posición se percibe la especial relación de interdependencia existente entre la realidad social, considerada como un producto histórico, y su proceso de

⁷ Tal es así que hay autores, como Reati (2005), que sostienen que la visión social del científico impregna a la propia actividad científica de manera previa a la realización efectiva de la investigación, incluso en el proceso de elección del tema a analizar.

aprehensión. De ahí que se rehúse tanto el empirismo como el racionalismo como métodos de análisis científico. Ambos métodos se fundamentan en una rígida dicotomía entre objeto –realidad social- y sujeto de estudio que no se comparte. Marx percibe la interacción que se produce entre ambas realidades: tanto objeto como sujeto de estudio se modifican permanentemente, no son elementos dados e inmutables⁸. Descarta la comprensión del objeto de estudio exclusivamente a través de la percepción sensorial ya que este método niega la existencia de cualquier concepto más allá de la experiencia. Pero tampoco acepta el racionalismo: rechaza la existencia del pensamiento abstracto desvinculado de la realidad concreta.

Marx acepta la abstracción pero solo como una de las fases necesarias del proceso de conocimiento, a través de la que se hace posible la reconstrucción de la realidad social. El sujeto está determinado social e históricamente de tal manera que no posee una razón a priori que le permita comprender el objeto de estudio a través de la deducción lógica únicamente. Considera lo ideal como “lo material traducido y traspuesto a la cabeza del hombre”⁹ de tal manera que el conocimiento se concibe como una representación de la realidad objetiva existente. De la concepción materialista de la realidad que Marx sostiene se desprende la existencia de los fenómenos sociales de manera previa a su representación en el pensamiento: con independencia de que sean o no conocidos, existen. Ni la realidad ni el razonamiento lógico pueden ser utilizados, de manera exclusiva e independiente, para validar teorías debido a que ambas dimensiones se encuentran interrelacionadas. Por lo tanto, la realidad no es un simple producto del pensamiento pero tampoco el conocimiento es un mero reflejo directo de la realidad.

De la aplicación del método dialéctico al análisis de la realidad social surge la dualidad entre la apariencia y la esencia de los fenómenos. La relación dialéctica entre fenómeno y esencia que forma parte de la concepción epistemológica de Marx es apropiada para analizar las sociedades mercantiles, en las que las relaciones sociales aparecen como relaciones entre objetos. Así, estudia la estructura básica de las relaciones capitalistas de producción a efectos de captar su esencia y comprender así el funcionamiento del capitalismo, entendido como un sistema de organización socioeconómica. No se conforma con describir los fenómenos aparentes sino que pretende comprender el objeto de estudio más allá de la realidad concreta que en sus manifestaciones fenoménicas enmascara. A partir de la concepción de la realidad social como la manifestación concreta del conjunto de tendencias subyacentes del modo de producción capitalista, intenta aprehender las leyes inherentes a esta forma social de organización de la producción¹⁰. La labor científica ha de pretender trascender la mera

⁸ Las concepciones teóricas manejadas para comprender el funcionamiento de la sociedad inciden incluso sobre el comportamiento de los sujetos analizados al basarse en distintas percepciones sobre cómo funciona la realidad.

⁹ Postfacio de la 2ª edición de *El capital*, citado en Castaño (2002: 289).

¹⁰ La mayor parte de los economistas ortodoxos, partiendo de un enfoque positivista, han desestimado este método al considerar que queda vinculado a la metafísica precisamente por su pretensión de explicar las relaciones subyacentes a los fenómenos sociales. Desde esta perspectiva, el conocimiento científico debería ceñirse únicamente a los fenómenos observables, y el valor, concepto nuclear en el cuerpo teórico de Marx, no lo es. Sin embargo, muchas de estas críticas provienen de la escuela neoclásica, en cuyo paradigma teórico el

descripción de los fenómenos aparentes: según señala Marx (1865: 38), “(l)as verdades científicas son siempre paradójicas si se las mide por el rasero de la experiencia cotidiana, que sólo percibe la apariencia engañosa de las cosas”.

Esto es lo que Marx recrimina precisamente a los que él denomina economistas vulgares, quienes pretenden conocer la realidad económica exclusivamente a través del análisis superficial de los fenómenos, sin analizar las relaciones internas que mantienen entre sí y desterrando del estudio económico el análisis de las relaciones sociales de producción. El método utilizado por estos economistas posibilita, en el mejor de los casos, la descripción de la realidad pero no su comprensión. Pero la realidad social no es evidente y no basta con describirla sino que es necesario explicarla, para lo que se hace necesario comprender los fundamentos sobre los que se sustentan los fenómenos aparentes.

Por último, cabe señalar que los elementos morales no juegan un papel importante en la aportación teórica de Marx. Sin pretender defender que mantiene una visión aséptica sobre el funcionamiento de la realidad social -lo que, por otra parte, no se considera factible, atendiendo a la especial relación entre objeto y sujeto de estudio en las ciencias sociales-, el análisis de este autor no queda impregnado por visiones normativas acerca del funcionamiento de la sociedad. Intenta ofrecer un análisis científico sobre el funcionamiento del modo de producción capitalista sin recurrir a argumentos explícitamente morales ni a apelaciones a la conciencia (Guerrero, 2008). Precisamente este es el elemento diferencial de la rama científica del socialismo, a la que Marx representa, frente a la utópica. Revela la esencia contradictoria del capitalismo, que es la que limita irremisiblemente el desarrollo de este sistema, aunque reconoce que presenta cierto carácter progresivo en relación a otras formas sociales de organización del proceso de reproducción material –no solo en relación al dinamismo técnico característico de la sociedad capitalista sino también en referencia a las propias relaciones de dominación entre explotadores y explotados.

La perspectiva crítica, que conforma una de las singularidades de su enfoque, no atañe a los abusos del capitalismo sino al modo específico de la reproducción social capitalista y sus límites inherentes. Además, el derrumbe que se vaticina del sistema capitalista no se asienta en principios éticos: no se fundamenta en una injusta distribución del ingreso resultante del proceso de explotación sino en la mecanización incesante del aparato productivo que provoca el devenir ordinario del modo de producción capitalista. Además, las leyes sobre la dinámica capitalista que se desprenden de su análisis mantienen una existencia objetiva e independiente a la propia voluntad humana.

1.3. El carácter dual de las categorías económicas

De este planteamiento epistemológico se deriva una de las principales aportaciones de Marx a la crítica de la Economía Política: en correspondencia con la distinción entre esencia y apariencia, presenta el carácter dual de las categorías

valor, en este caso explicado desde la subjetividad, también ocupa un papel central.

analíticas, diferenciando su contenido material genérico –por ejemplo, trabajo- de su forma social específica -carácter asalariado del trabajo. Ciertos aspectos técnicos vinculados al proceso de reproducción material pueden ser comunes a todas las formas de producción, pero no ocurre lo mismo con la forma social que adoptan en cada caso. Marx, a través de la explicación sobre el fetichismo de la mercancía, evita la confusión que impregna a la Economía Política clásica entre los aspectos técnicos del proceso de reproducción material y aquellos otros de carácter socioeconómico. Desvela que las relaciones sociales entre personas se manifiestan de manera invertida como relaciones entre cosas; sin embargo, las relaciones entre personas, de carácter social, subyacen a las relaciones entre cosas. Esta realidad permanece latente y solo es revelada a través de un análisis de carácter profundo.

Las relaciones sociales existentes no son concebidas como producto del orden natural, ni son comunes a todas las etapas históricas, sino que son el fruto del desarrollo social e histórico. Al contemplar el carácter histórico de las categorías analíticas, Marx las relativiza y desecha la naturalización de las relaciones sociales. Aunque cada categoría pueda ser definida de manera general en el marco del proceso de abstracción, en la realidad se muestra a través de una forma específica determinada por el contexto sociohistórico. Por ejemplo, la explotación es un fenómeno común a todas las sociedades de clase pero en cada una de ellas este proceso adopta una forma diferente. Todas las categorías básicas de análisis utilizadas por la Economía Política clásica, y también por el propio Marx, presentan un carácter material bajo el que se oculta una específica relación social de producción. Rubin (1974:96) destaca que la verdadera “revolución en la Economía Política que Marx llevó a cabo consiste en haber considerado las relaciones sociales de producción existentes detrás de las categorías materiales (...) Las mismas leyes que habían sido establecidas por los economistas clásicos recibieron un carácter y un significado totalmente diferente”.

Este enfoque contrasta con la pretensión de universalizar las relaciones de producción mantenida por el resto de economistas clásicos, quienes consideran, a diferencia de Marx, que el orden social capitalista es incuestionable. Por ejemplo, cabe destacar que, antes de la aportación de Marx, la propiedad privada de los medios de producción había sido considerada como una propiedad de carácter natural. Frente a esta concepción, Marx es capaz de detectar el carácter histórico del modo de producción capitalista, y lo analiza como una de las posibles formas sociales a través de las que organizar el proceso de reproducción material. La aplicación del positivismo al estudio de la realidad económica deriva en una identificación errónea entre el proceso material de producción con la forma social que este proceso adopta o, dicho de otro modo, entre los elementos técnicos y los sociales de los fenómenos económicos. Un ejemplo de esta errada interpretación se encuentra en el hecho de que se confiara a los medios de producción la capacidad de generar ganancia en las formaciones sociales capitalistas, sin atender a las relaciones de propiedad subyacentes que los convierten en un tipo determinado de capital. La relación social latente se oculta y se presenta como una capacidad de carácter técnico.

La Economía Política que critica Marx se limita a asumir una serie de categorías

económicas, que no explica, y las adopta con carácter universal, contribuyendo así a la reproducción de la estructura económica de la sociedad. La Economía Política clásica presenta, de manera subrepticia, las relaciones de producción propias de la sociedad burguesa como leyes de carácter natural, universal e inmutable. Implícitamente, se considera que la producción capitalista es la forma natural de producción, derivando de aquí el carácter natural y eterno de las leyes que explican el funcionamiento capitalista:

La raíz de la mistificación de toda la economía política burguesa está en darles a las categorías generales de la producción capitalista, el carácter de categorías de la producción en general. Es decir, se le conceden a las relaciones de producción capitalista, el carácter de una necesidad natural y eterna (Castaño, 2002: 271).

En realidad, el único economista de la escuela clásica que se descuelga, aunque únicamente de manera parcial, de la concepción universal de las relaciones capitalistas de producción es John Stuart Mill. Este autor considera que solo las relaciones de producción, y no las de distribución que se determinan socialmente, tienen este carácter. La crítica de Marx se fundamenta en la escisión que Mill efectúa en el análisis de las relaciones de producción y las de distribución: no hay separación posible debido a que unas y otras se encuentran imbricadas y mantienen una estrecha relación de interdependencia. Las leyes de la producción y, por tanto, también las de distribución, se rigen por normas sociales y no naturales.

Su análisis presupone una determinada etapa del proceso técnico-material de la producción pero se centra, fundamentalmente, en la forma social que adopta la producción bajo el marco capitalista -es decir, en las relaciones sociales de producción que caracterizan a este modo de producción. El análisis de Marx parte de un determinado nivel de desarrollo de las fuerzas productivas para descubrir las leyes sobre el origen y el desarrollo de las formas sociales que adopta el proceso material de producción. No obstante, aunque las formas sociales que adoptan las distintas categorías económicas se hallan estrechamente vinculadas con el grado de desarrollo del proceso material de producción, no se pueden derivar automáticamente de él: el nivel de desarrollo de las fuerzas productivas condiciona las relaciones de producción pero no las determina de manera automática.

1.4. Holismo metodológico

Otro de los pilares que definen la cosmovisión de Marx es el holismo que impregna su proceso de investigación, que contrasta con los planteamientos metodológicos que sostiene la teoría convencional actualmente¹¹. Analíticamente, el

¹¹ En realidad, el individualismo metodológico no es exclusivo de los planteamientos convencionales. También existen corrientes heterodoxas, como el propio marxismo analítico, que mantienen esta misma perspectiva de análisis, por otra parte alejada de las proposiciones originales de Marx.

punto de partida es la sociedad considerada globalmente y entendida como un sistema, de tal modo que se aspira a extraer las conexiones fundamentales entre sus elementos y así favorecer la comprensión de su funcionamiento. En su proceso de comprensión de la dinámica capitalista considera que el sistema en sí es relevante para explicar el funcionamiento de cada una de sus partes constitutivas, que dependerá de la posición que ocupan cada una de ellas en el propio sistema así como de las relaciones que mantienen con el resto. En esta misma línea se pronuncia Barceló (1981) al señalar que aunque el estudio atomístico puede ser significativo no ha de preceder al estudio de las posiciones sociales que mantienen en el sistema social cada uno de los elementos estudiados. La realidad social es un complejo que presenta sus propias leyes de funcionamiento interno, y queda conformada por elementos interdependientes y no simplemente yuxtapuestos:

El método dialéctico de Marx aprehende la sociedad *en tanto que todo* y aspira en primer lugar a extraer las conexiones entre fenómenos de *orden social*, que a su vez determinan los fenómenos de *carácter individual* (Gill, 2002: 76, subrayado en el original).

Esta perspectiva holística influye en un doble sentido sobre el enfoque metodológico de Marx. En primer lugar, se considera que del funcionamiento ordinario del proceso de acumulación capitalista emanan una serie de tendencias independientes de la voluntad de los agentes y que definen el devenir socioeconómico. De ahí que los sujetos se conciban como la personificación de las relaciones sociales determinadas por la objetividad económica en las que se hallan inmersos, demostrando así la preponderancia que otorga a las relaciones sociales sobre el comportamiento individual.

De la organización social de la existencia brotan propiedades y relaciones inexistentes en la individualidad de las personas, de ahí que el individualismo metodológico queda limitado como método científico para comprender el funcionamiento de los fenómenos sociales. El comportamiento de los individuos es el resultado de un proceso de enculturación social: los sujetos forman la sociedad pero también son formados por ella. El ser humano requiere un proceso de aprendizaje durante el que su cerebro es programado para que pueda funcionar de acuerdo con las costumbres, valores y concepciones ontológicas de la sociedad a la que pertenece (Gordon, 1995). La socialización de los individuos, que queda reforzada por el funcionamiento del conjunto de instituciones sociales, se produce en un cierto orden social ajeno a su propia voluntad y en cuya institución no han participado (Moltó, 2001).

Asimismo, los sujetos participan en un conjunto de relaciones de producción que no ha sido elegido ni diseñado por ellos mismos, al igual que tampoco deciden la posición que ocupan en este entramado de relaciones sociales (Marx, 7-8: 1859b):

En la producción social de su vida, los hombres entran en determinadas relaciones, necesarias e independientes de su voluntad, relaciones de producción, que corresponden a un determinado

grado de desarrollo de sus fuerzas productivas materiales. Estas relaciones de producción en su conjunto constituyen la estructura económica de la sociedad (...). El modo de producción de la vida material condiciona el proceso de vida social, político y espiritual en general.

Al priorizar las relaciones sociales las clases sociales se erigen como la unidad básica del análisis. La sociedad es algo más que una mera agregación de individuos, se concibe como una totalidad en cuyo interior las clases mantienen posiciones enfrentadas por la colisión de sus intereses materiales. De ahí que el análisis de clase sea el más significativo para comprender el funcionamiento de la realidad social capitalista y que los problemas económicos no sean entendidos como el resultado de un conjunto de malas decisiones adoptadas de manera individual¹².

Conviene destacar que solo las versiones más extremas del holismo niegan cualquier utilidad al componente individual del comportamiento, pero la univocidad en la que se basa el determinismo absoluto es contraria al enfoque dialéctico mantenido por Marx. Por lo tanto, se mantendrá un enfoque en el que se prepondera la relevancia de las relaciones sociales para explicar la realidad, reservando un papel secundario al componente individual del comportamiento. El rechazo a la existencia de una voluntad pura indeterminada no implica la negación absoluta de la intencionalidad individual, aunque se prepondere el papel de las relaciones sociales, por su especial relevancia, para comprender la evolución de los fenómenos sociales. Aunque los sujetos mantienen cierta capacidad para actuar en libertad, su comportamiento siempre queda constreñido por los límites marcados por la estructura social¹³.

En segundo lugar, la perspectiva holística también se refleja en el enfoque totalizador sobre el funcionamiento de la sociedad que impera en la obra de Marx. Por una parte, no constriñe su análisis al plano económico sino que integra al resto de dimensiones que, junto la económica, conforman la realidad social (Milios, 2000). Todas ellas conforman una única realidad, la social, por lo que el enfoque oportuno de análisis es aquel que las integra globalmente y reconoce sus relaciones de interdependencia. De ahí que el análisis del modo de producción capitalista no se efectúa de manera aislada sino en el marco de las relaciones que mantiene con la superestructura política, sociocultural y jurídica. Marx “siempre fue consciente de que el económico no es ningún ámbito aislado sino una parte de la realidad social” (Guerrero, 2008:11). Lejos de entender los fenómenos económicos como hechos aislados, se analizan en su conexión con el resto de hechos junto a los que conforman el sistema social: de este modo, remueve las propias líneas de demarcación entre la Economía Política y la Sociología¹⁴.

Se concibe la sociedad como una única realidad que, en todo caso, se parcela

¹² Por el contrario, la economía convencional aborda el estudio de la riqueza y la pobreza como el resultado de las elecciones individuales realizadas por los agentes económicos (Resnick y Wolff, 1987: 245).

¹³ “Los hombres hacen su propia historia, pero no la hacen a su libre arbitrio, bajo circunstancias elegidas por ellos mismos, sino bajo aquellas circunstancias con que se encuentran directamente, que existen y les han sido legadas por el pasado” (Marx, 1852: 9).

¹⁴ Milios (2000) plantea que el carácter global del análisis de Marx supone una ‘fusión amistosa’ entre la Sociología y la Economía.

para favorecer su comprensión. Esta escisión solo puede ser entendida como una herramienta metodológica que facilita la comprensión de la realidad social que, en todo caso, se concibe como una única realidad. Esta forma de proceder se deriva de la limitada capacidad humana para comprender la realidad social de manera directa, favoreciendo su aprehensión siempre que esta parcelación represente, únicamente, una primera aproximación al objeto de estudio.

La realidad social no es un agregado abigarrado de hechos fortuitos e independientes sino que su evolución puede ser entendida como una secuencia de complejos procesos interconectados entre sí. Los elementos constitutivos de la realidad social, por lo tanto, interaccionan entre sí al quedar sometidos a un conjunto de acciones recíprocas, formando parte de una totalidad en movimiento. Gill (2002) expone que los fenómenos sociales se presentan como procesos orgánicamente vinculados en el seno de los cuales la existencia de contradicciones es el motor del cambio.

El estudio de las relaciones de poder queda integrado en la misma dimensión económica ya que es en el proceso de producción donde tiene lugar el sometimiento de los asalariados, separados de la propiedad de los medios de producción, a los capitalistas, que ostentan el derecho de apropiación del plusproducto. La explotación ejerce una influencia dominante sobre el resto de fenómenos que componen la realidad social, de lo que se deriva el papel preponderante que se otorga al factor económico desde esta posición –que no cabe ser calificada de reduccionista al limitarse a enfatizar su influjo sobre el sistema que conforman los fenómenos sociales. No obstante, a pesar de que la esfera económica representa el núcleo fundamental en el que toma lugar el proceso de explotación, las estructuras política, ideológica y jurídica también contribuyen a la preservación y reproducción de la dominación capitalista (Milios, 2000).

Desde el materialismo histórico se plantea que la fuerza conductora de las formaciones sociales es, precisamente, su desarrollo material, de lo que no debe deducirse que la económica sea la única causa explicativa del resto de dimensiones sociales. La estructura económica no determina de manera rígida las estructuras políticas e ideológicas de la sociedad, aunque sí excluye ciertas formas posibles que podrían adoptar estas dimensiones y hace más probable la aparición de aquellas que son funcionales para el modo de producción dominante (Wright, 1983).

De la concepción de la realidad social como un sistema único, conformado por una estructura de procesos interdependientes en perpetua transformación, se desprende la pertinencia de las explicaciones multicausales de los fenómenos sociales frente al reduccionismo imperante en los análisis económicos basados en las premisas de corte convencional (Resnick y Wolff, 1987). Se rechaza la idea de que los fenómenos socioeconómicos quedan determinados de manera unívoca por una única causa fundamental que los explica. Más bien, se parte de la explicación de cada hecho social como el resultado de la interacción simultánea de un conjunto de eventos que lo preceden. La división inequívoca entre variables dependientes e independientes no es compatible con el razonamiento dialéctico que, de manera simultánea, concibe a los fenómenos sociales como causas y efectos. Si bien es verdad que las relaciones de

explotación, junto a la estructura de clases que las relaciones de propiedad determinan, conforman el eje del análisis de Marx de aquí no debe inferirse que éstas representen la causa única del resto de fenómenos sociales.

Como la realidad social queda conformada por fenómenos que quedan estructurados en torno a un conjunto de estrechas relaciones de interdependencia, quedan sometidos a impulsos que actúan en diferentes sentidos y, en la mayor parte de ocasiones, contradictorios entre sí. De ahí que raramente se presente de manera unilateral: de nuevo, el método dialéctico aplicado por Marx permite dar respuesta a esta especificidad ya que, huyendo de la univocidad derivada de la lógica formal, capta el carácter contradictorio que suelen presentar los hechos sociales y, concretamente, la dinámica capitalista de acumulación. Las tensiones a las que están sometidos los fenómenos sociales actúan en diferentes sentidos por lo que pueden resolverse de diferentes maneras: así, el devenir que siguen incorpora cierto grado de incertidumbre. Las transformaciones que experimenta cada fenómeno engendran a su vez alteraciones en algún otro elemento del sistema social, que devuelve sus efectos sobre el resto de procesos sociales. De este modo, la perspectiva del conflicto social utilizada por Marx se revela pertinente para detectar las fuerzas que operan determinando la forma específica de adopta la realidad social. De ahí que la confrontación de intereses entre asalariados y propietarios, que representa el conflicto esencial inherente al capital, no puede ser abordada desde una ontología basada en el orden social armónico –como pretende la economía ortodoxa actual.

Recuadro 1.1. Marx, la Economía Política clásica y el enfoque convencional actual

Una vez expuestos los rasgos epistemológicos básicos del análisis de Marx se esclarece su vínculo con la Economía Política británica, que conforma una de las fuentes de las que se nutre su construcción teórica¹⁵. Tal es así, que las elevadas coincidencias metodológicas justifican la inclusión de Marx en el grupo de economistas clásicos. Así lo justifica Ramos:

desde el punto de vista del método, el proceder de Marx es similar al de los clásicos; si bien Marx, como filósofo y científico de amplias miras, era mucho más consciente y explícito a este respecto. Así, 'El Capital' es una espléndida muestra de la combinación de abstracción y conocimiento factual e institucional que Marx siempre puso en práctica. Y el llamado Prólogo a la 'Contribución a la Crítica de la Economía Política' un ejemplo de pieza metodológica magistral¹⁶.

Las coincidencias parciales de carácter ontológico, las similitudes epistemológicas y la utilización compartida de muchas categorías analíticas sustentan esta afirmación. La TLV que Marx propone como eje central de su cuerpo teórico se asienta sobre los

¹⁵ Junto a la mencionada, cabría destacar también el socialismo utópico francés y el idealismo alemán de Feuerbach y Hegel, esencialmente.

¹⁶ Cita extraída de Arrizabalo (2001).

fundamentos analíticos propuestos por la Economía Política burguesa, fundamentalmente en los utilizados por David Ricardo, si bien cabe destacar que el carácter social que Marx otorga al concepto de valor contrasta con la propuesta del autor británico. En la misma línea que estos autores, sitúa en el centro del análisis económico la fase de producción, enfatizando la función social que ejercen los sujetos como productores y posicionando el trabajo humano en el núcleo del sistema económico al considerarlo la única fuente de creación de valor nuevo.

No obstante, aunque, en cierta medida, su proceso de teorización es deudor de esta corriente, Marx no se limita a profundizar en sus planteamientos teóricos sino que los supera a partir de su análisis crítico. Mientras que el resto de economistas pertenecientes a la escuela clásica efectúa un ejercicio de legitimación de las relaciones capitalistas de producción Marx alerta de sus límites y contradicciones. El elemento crítico constituye una categoría suprema del pensamiento de Marx: en su obra se encuentra un proceso de crítica de todos los planos de análisis de la realidad social (Castaño, 2002). Denuncia la universalización de las relaciones de producción capitalistas que se destila de la propuesta teórica de la Economía Política británica y dota de carácter histórico a las categorías analíticas utilizadas. Todo ello, no es óbice para que reconozca cierto carácter progresivo en el modo de producción capitalista respecto a sus antecesores aunque considera que, a pesar de adoptar una forma social diferente, la explotación de una clase social por otra sigue vigente en la sociedad capitalista.

Si se compara el método de análisis utilizado por Marx con el de la economía convencional contemporánea¹⁷ las diferencias se agudizan. La irrupción de la escuela neoclásica a finales del siglo XIX supone un auténtico viraje en la disciplina económica. Al igual que anteriormente había hecho la Economía Política británica, los neoclásicos construyen un marco teórico que pretende legitimar el modo de producción capitalista manteniendo una perspectiva ahistórica en su estudio. Sin embargo, su epistemología se aleja significativamente de la de estos autores. Se reorienta hasta el mismo objeto de estudio, que queda constreñido a la asignación de recursos escasos entre fines alternativos, aspecto ya integrado en la perspectiva clásica, mucho más comprensiva¹⁸.

En este mismo sentido, el enfoque totalizador clásico que abarca el proceso de reproducción material en su conjunto se limita a efectos de focalizar el análisis en la fase del intercambio, analizado con un elevado grado de profundidad. Y el individualismo metodológico se impone sobre el holismo: al concebir la sociedad como una mera yuxtaposición de individuos ya no se recurre a la estructura social para comprender los fenómenos sociales sino a las decisiones individuales. De este modo, consideran irrelevantes las clases sociales para comprender el funcionamiento de la sociedad. Asimismo, el enfoque convencional carece de la concepción dinámica que mantenía la escuela clásica sobre el proceso de acumulación, de tal manera que su proceder habitual consiste en la resolución de ejercicios de estática comparativa mediante la incorporación

¹⁷ Integrada por la escuela neoclásica y la interpretación mayoritaria de la obra de Keynes, agrupada en lo que se conoce como la síntesis neoclásica.

¹⁸ Castaño (2002) señala que se limita a analizar la “conducta humana como una relación entre fines y medios escasos que tienen usos alternativos”.

de un contundente y preciso instrumental matemático.

Sin embargo, el cambio más significativo es la sustitución de la TLV por una teoría subjetiva del valor basada en la utilidad, que se erige como el eje vertebrador de las propuestas de esta escuela haciendo tabla rasa con los anteriores enfoques objetivos para explicar el valor. Desde esta perspectiva, el valor ya no se crea en la fase de producción, como se defendía desde las posturas anteriores, sino en la de consumo, desplazando así el foco de interés desde una hacia la otra fase.

1.5. La realidad social en perpetuo cambio

Sobre la explicación acerca del fetichismo de la mercancía se asienta el enfoque dinámico que Marx mantiene a lo largo de su proceso de investigación, que resulta necesario en cualquier análisis científico que pretenda comprender una realidad social que está en perpetuo cambio. La realidad social queda conformada por un conjunto de procesos en los que los fenómenos que la componen cambian de manera ininterrumpida. Los fenómenos económicos están insertos en un entramado de relaciones de interdependencia entre sí, y también con el resto de fenómenos sociales junto a los que conforman el sistema social. Como resultado de estas relaciones quedan sometidos a un continuo estado de tensión que los mantiene en un incesante proceso de transformación según se resuelva la presión a la que cada uno de ellos está sometido.

Por este motivo, su cognoscibilidad solo es posible adoptando una perspectiva de estudio dinámica que contemple la tensión continua a la que están sujetos los procesos sociales. El enfoque dialéctico mantenido por Marx le permite captar el perpetuo cambio que caracteriza al proceso de acumulación capitalista y, aunque no rechaza absolutamente la lógica formal, sí que limita su validez para explicar aquellos hechos que presentan cierto grado de estabilidad, cualidad de la que no gozan los fenómenos sociales. Asimismo, el proceso de transformación de la realidad económica requiere que el marco teórico utilizado para su comprensión se adapte a estos cambios, lo que limita la validez de las leyes utilizadas. Marx era consciente de esta limitación y, precisamente, sobre este argumento lanzó una contundente crítica dirigida al edificio teórico de los economistas clásicos ingleses, quienes habían otorgado un carácter universal a las leyes de producción capitalistas.

¿Puede servir este argumento para rechazar la propuesta teórica de Marx, diseñada a finales del siglo XIX? Desde la perspectiva mantenida en esta investigación, la teoría de Marx sigue siendo válida para explicar la realidad de las sociedades capitalistas contemporáneas ya que las transformaciones que ha sufrido este sistema desde su consolidación como modo de producción hegemónico no han cambiado cualitativamente la naturaleza de las relaciones sociales de producción capitalistas. Aun contemplándolos, los cambios significativos que el capitalismo ha experimentado no han sido tan importantes como para modificar la profunda estructura de relaciones de producción capitalistas. Las leyes inmanentes al capital que propone Marx quedan definidas a tal nivel de abstracción que permiten conocer las tendencias subyacentes de

carácter estructural que definen el funcionamiento de las sociedades en las que las relaciones capitalistas de producción mantienen una posición dominante sobre el resto. Por lo tanto, a través de un proceso de reconstrucción metodológica y teórica, el sistema teórico ofrecido por Marx puede integrar estas transformaciones, lo que supone un verdadero reto para las investigaciones basadas en este marco teórico.

1.6. Diferentes niveles de abstracción en el estudio del capitalismo

Una de las tareas imprescindibles para valorar correctamente las propuestas teóricas de Marx es la de detectar el nivel de abstracción en el que quedan definidas a lo largo de su obra. La abstracción, entendida como un proceso a través del que se aíslan los aspectos significativos para comprender la dinámica de cierto hecho social y así diferenciarlos de aquellos otros que son secundarios, es utilizada por Marx como una herramienta de carácter metodológico con el objetivo de favorecer la comprensión de la realidad social. Su utilización queda legitimada al permitir la descomposición de la realidad global, compleja y concreta, obteniéndose así una visión simplificada que prescinde de los elementos considerados irrelevantes para el objetivo de la investigación y permitiendo captar los factores que, esencialmente, explican la dinámica del objeto analizado.

No obstante, la abstracción solo tiene sentido entendida como una de las fases del proceso global de conocimiento: se parte de categorías simples, generales y abstractas, para progresar hacia lo complejo, particular y concreto. Este es el procedimiento metodológico seguido por Marx en *El capital* para explicar la dinámica capitalista, adoptando una estrategia de concreción progresiva a lo largo de la obra de tal manera que su estructura se corresponde con el análisis de las relaciones de producción capitalistas desde una perspectiva cada vez más compleja (Castaño, 2002)¹⁹. Harris (1939) recupera la expresión de 'capitalismo puro', propuesta por Grossmann, para referirse a esta abstracción efectuada por Marx en el marco de su método de investigación:

El físico observa los procesos naturales allí donde se presentan en la forma más nítida y menos oscurecidos por influjos perturbadores, o bien, cuando es posible, efectúa experimentos en condiciones que aseguren el transcurso incontaminado del proceso. Lo que he de investigar en esta obra es el *modo de producción capitalista y las relaciones de producción e intercambio* a él correspondientes (Marx, 1867: 6; énfasis en el original).

Para estudiar cómo funciona el modo de producción capitalista efectúa este proceso de abstracción a efectos de analizarlo en su esencia, dejando de lado los modos

¹⁹ Así, mientras que en el tomo I de la obra se analiza la relación fundamental entre el capital considerado globalmente y el trabajo asalariado, en el tomo III se estudian las relaciones que surgen entre los distintos tipos de capital (productivo, mercantil, financiero), así como las que mantienen entre sí los diferentes capitales individuales.

de producción subordinados con los que coexiste en la realidad social concreta. Por lo tanto, se analizan las relaciones sociales fundamentales que predominan en las formaciones sociales capitalistas sin atender en un primer momento a las posiciones de clase vinculadas a otros modos de producción. Se excluyen provisionalmente todas las condiciones que enmascaran las tendencias derivadas del funcionamiento ordinario del proceso de acumulación capitalista para comprender las leyes que definen su dinámica básica bajo una forma ideal. Por lo tanto, la realidad capitalista no ha de coincidir con el denominado 'capitalismo puro' debido a que éste únicamente representa una herramienta de análisis de carácter conceptual, un "punto de partida analítico" como lo denomina Guerrero (2008).

Este planteamiento determina el carácter de las leyes obtenidas por Marx. Al quedar definidas en este nivel de abstracción han de ser entendidas como leyes estructurales que definen generalmente las tendencias inexorables al capital, y no como determinaciones absolutas, al poder quedar alteradas por factores específicos que aparecen en la realidad concreta. Por lo tanto, las leyes así enunciadas no pueden ser comprendidas como meras predicciones debido a que es posible la aparición de elementos concretos que las contrarresten, impidiendo así su manifestación en la realidad social (Meek, 1960). Tampoco cabe entenderlas como regularidades de carácter empírico ya que este tipo de leyes se derivan de la universalización de la experiencia inmediata, método propio del positivismo que Marx rechaza al considerarlo insatisfactorio para explicar la dinámica de los hechos sociales (Gordon, 1995): la realidad social desborda la manifestación externa de los hechos al quedar integrada por relaciones que subyacen a los mismos. Marx enuncia los mecanismos causales immanentes al modo de producción capitalista, valorando que se pueden manifestar de diferentes formas según los elementos concretos que caracterizan a cada formación social capitalista. Pero estas circunstancias modificantes sólo son analizadas cuando el grado de abstracción del análisis se reduce.

No obstante, el 'capitalismo puro' representa algo más que una herramienta de carácter metodológico en la obra de Marx. El funcionamiento ordinario de las leyes inherentes al capital provoca que los modos de producción subordinados con los que coexiste sean fagocitados por el modo de producción capitalista, por lo que la realidad social capitalista tiende a acercarse gradualmente a este modelo.

Pero en la teoría se presupone que las leyes del modo capitalista de producción se desarrollan de manera pura. En la realidad, siempre existe sólo una aproximación; pero tal aproximación es tanto mayor cuanto más desarrollado esté el modo capitalista de producción, y cuanto más se haya eliminado su contaminación y amalgama con restos de situaciones económicas anteriores (Marx, 1894: 222).

Esta tendencia implica que las leyes de la producción capitalista evolucionen hacia su forma más pura (Harris, 1939). Una de las leyes immanentes a la acumulación capitalista utilizadas en la investigación será precisamente la polarización de la estructura

social en torno a las dos clases fundamentales del capitalismo. Marx utiliza un modelo bipolar de clases para comprender la dinámica capitalista, siendo consciente de que en la realidad concreta la variedad de posiciones de clase es mucho más rica. No obstante, plantea que la importancia de estas otras posiciones de clase decae paulatinamente como consecuencia de que el funcionamiento ordinario del proceso de acumulación capitalista extiende su posición de dominio frente al resto de modos de producción.

Muchos errores de interpretación de la obra de Marx provienen de confusiones en torno al grado de abstracción al que quedan definidas las tendencias estructurales que enuncia. Incluso se propone que muchas de ellas han sido refutadas por la evidencia empírica. Sin embargo, estas críticas ignoran el verdadero carácter de las leyes estructurales que emanan de su análisis: según quedan planteadas, se contempla la posibilidad de que sean contrarrestadas por fenómenos vinculados a la realidad concreta²⁰. Estas leyes únicamente rigen como tendencias generales que operan de manera estructural, pudiendo manifestarse con intensidad variable en el espacio y en el tiempo o incluso quedar neutralizadas por la aparición de factores compensadores específicos. Además, en *El capital* Marx dedica un espacio a la exposición de estos fenómenos contrarrestantes²¹. No obstante, tendencias y contratendencias no se presentan en un plano de igualdad sino que las primeras dominan a las segundas, que operan en los límites que éstas les marcan.

De este método de concreción progresiva se derivan una serie de categorías, definidas en distintos niveles de abstracción, que conviene precisar ya que serán utilizadas, posteriormente, para exponer el funcionamiento de la dinámica capitalista. En primer lugar, en el mayor grado de abstracción, se define el modo de producción como la forma social mediante la que se organiza el proceso de reproducción material. Queda integrado por las formas sociales que adoptan los procesos de producción, distribución y consumo de bienes, sin considerar que la producción sea el punto de partida del proceso: se abordan como diferentes fases que, simultáneamente, conforman la realidad económica. Por lo tanto, a cada modo de producción le corresponden unas relaciones sociales de producción diferentes, derivadas de una específica estructura de propiedad que determina la estructura social de clases y la forma de apropiación del producto social, así como del nivel de desarrollo en el que se encuentren las fuerzas productivas. Estas relaciones de producción vinculan a los sujetos que, de uno u otro modo, participan en el proceso de producción e informan cómo participa cada clase social en este proceso.

Reduciendo el grado de abstracción, se llega al concepto de formación social²². Los modos de producción no suelen aparecer de manera pura y aislada en la realidad social sino que, por el contrario, coexisten de manera simultánea con otros, si bien es verdad que uno de ellos suele ejercer una posición dominante sobre el resto. Por otra

²⁰ En Moseley (1995) puede encontrarse un repaso de las principales líneas de crítica sobre las leyes estructurales enunciadas por Marx, así como una excelente contraargumentación.

²¹ Un caso paradigmático es el capítulo XIV de Marx (1894) en el que se recogen los principales elementos que contrarrestan la ley de tendencia decreciente de la tasa de ganancia.

²² Es preferible la utilización de esta denominación frente a la de sociedad para enfatizar su concepción como el resultado de un proceso de clase.

parte, la actividad económica queda inserta en un contexto más amplio de la realidad social global configurada históricamente. Así, la formación social queda conformada, además de por los modos de producción que cohabitan en la realidad concreta, por un conjunto de instituciones no económicas (de carácter jurídico, político, ideológico...) cuya forma social concreta no está definida pero sí limitada por la estructura económica. La formación social se concibe como una estructura integrada por un entramado de elementos de diferente índole que quedan ordenados según un determinado conjunto de relaciones de carácter perdurable y que han de ser contemplados en su conjunto.

Por último, habría que contemplar que cada formación social no se presenta de manera aislada e independiente del resto sino que forma parte de un sistema económico, común a todas aquellas que comparten un modo de producción dominante. El sistema económico del que forman parte ha de ser considerado como una globalidad ya que la posición que cada formación social ocupa en el mismo, así como las relaciones que las vinculan entre sí, son determinantes para comprender su funcionamiento.

Capítulo 2. La perspectiva de clase en Marx: las clases sociales como unidad de análisis.

La investigación se vertebra sobre un enfoque de clase con el objetivo de analizar el impacto del patrón de acumulación español durante la fase de estudio sobre la distribución de la renta y la riqueza entre las diferentes clases sociales. Desde esta posición, se considera que la perspectiva de clase conforma una valiosa herramienta analítica que permite esclarecer diferentes aspectos relevantes sobre la dinámica social aunque este enfoque no encuentre cabida en la corriente ortodoxa actual²³. Una de las principales fortalezas de este tipo de análisis es su orientación sobre las causas que generan las desigualdades y no solo sobre sus manifestaciones superficiales: las diferencias socioeconómicas se entienden como el resultado de la dinámica estructural capitalista y no conforme al comportamiento, más o menos abusivo, de ciertos individuos. A continuación se detalla la concepción sobre las clases sociales mantenida en la investigación, que de nuevo encuentra su principal referente en la teoría sobre las clases sociales desarrollada por Marx.

2.1. Consideraciones básicas

Por supuesto, no todas las sociedades se estructuran en torno a relaciones de clase ya que su existencia requiere cierto grado de desarrollo de las fuerzas productivas, de tal manera que el proceso productivo permita la obtención de un excedente económico. Esta cantidad de producto, obtenida por encima del nivel necesario para reproducir los recursos productivos consumidos en el proceso productivo, abre la posibilidad a la aparición de relaciones de clase: permite que una clase social diferente a la integrada por aquellos sujetos que, directamente, han aplicado su trabajo para la obtención del producto se apropie de este nivel de producción, conformándose de este modo el proceso de explotación. Como la realidad social capitalista se ajusta a este modelo procede el uso de una perspectiva de clase para comprender su dinámica de acumulación.

Una de las características nucleares del método utilizado por Marx es la perspectiva de clase que mantiene para estudiar la dinámica de acumulación capitalista, enfoque acorde con la óptica holista que impregna toda su obra. En su análisis se plantea

²³ A pesar de la utilidad de esta perspectiva de análisis, su vinculación con la teoría de Marx motiva su omisión en la mayoría de las publicaciones y estadísticas que emanan de las principales instituciones oficiales, incluso por parte de aquellas que mantienen una posición menos complaciente con el paradigma ortodoxo como la OIT o la CEPAL (Portes y Hoffmann, 2003).

que las estructuras sociales de carácter objetivo constriñen el comportamiento humano y prevalecen sobre la acción individual. Para comprender el comportamiento de los individuos se concibe a los sujetos como “la personificación de categorías económicas, portadores de determinadas relaciones e intereses de clase” (Marx, 1867: 8). El comportamiento de los agentes económicos puede entenderse como el “producto de las relaciones sociales de producción” (Marx, 1894: 1117). Así, el papel que los sujetos asumen en la actividad económica es la encarnación de las relaciones económicas que representan. Por lo tanto, la unidad básica de análisis utilizada para estudiar la dinámica capitalista es la clase social, entendida como la forma de expresión de las relaciones sociales de producción. Así, se concibe la clase social como una categoría analítica a la que se le concede entidad propia, trascendiendo la mera yuxtaposición de individuos.

No obstante, las clases sociales no conforman una realidad directamente observable; de ahí que su aprehensión requiera el estudio de las relaciones sistemáticas, duraderas y ordenadas que mantienen entre sí los sujetos sociales. De este modo, las clases sociales ejercen una función de filtro en el análisis económico que favorece la comprensión y ordenación de la compleja realidad social. Y no representan una mera abstracción formal sino un instrumento analítico esencial para comprender el funcionamiento de la realidad capitalista que integra en el análisis la confrontación de intereses característica del modo capitalista de producción (Wright, 1983).

A pesar de que las clases sociales ocupan un lugar nuclear en el sistema teórico de Marx, en *El capital* no se expone, de manera explícita, una sistematización teórica sobre la estructura de clases inherente al modo de producción capitalista. Precisamente, el tercer tomo de la obra se cierra con el inacabado capítulo en el que el autor pretendía acometer su análisis, quedando incluso sin definir el concepto de clase social²⁴. Sin embargo, en su obra incorpora no solo una explicación sobre el concepto de clase social sino también un análisis sobre el impacto que la dinámica de acumulación capitalista engendra sobre la estructura social. Guerrero (2008: 228) afirma que a lo largo de *El capital* se puede encontrar la respuesta a la pregunta de qué forma una clase “y, si no la respuesta completa, al menos el camino correcto hacia dónde dirigir la mirada y la introspección en la búsqueda de esas respuestas”. Además, la teoría sobre las clases sociales de Marx ha de ser entendida manteniendo una perspectiva global, desde la posición que ocupa en su sistema teórico, articulado en torno a la TLV.

2.2. Clases sociales y relaciones de propiedad

En correspondencia con el sistema teórico manejado por Marx, se considera que las clases sociales quedan configuradas según las relaciones de propiedad que mantienen los sujetos sobre los medios de producción. Esta perspectiva se sustenta en el análisis del proceso de reproducción material como una unidad que ha de analizarse de

²⁴ Es habitual encontrar argumentaciones que mantienen que la importancia otorgada por Marx a la estructura de clases explica su pretensión de tratarla una vez realizado un riguroso análisis previo sobre el funcionamiento de la realidad económica capitalista con el objetivo de emprender con solvencia un análisis integral de esta cuestión.

manera global. Marx mantiene un enfoque integral sobre el estudio de la actividad económica desde el que se rechaza el estudio de cada una de las fases que conforman el proceso de reproducción material como procesos independientes:

la estructura de la distribución está enteramente determinada por la de la producción. La distribución es ella misma un producto de la producción no sólo en lo que atañe al objeto –porque únicamente pueden ser distribuidos los resultados de la producción-, sino también en cuanto a la forma, puesto que el modo preciso de participación en la producción determina las formas de producción particulares, bajo las cuales los hombres participan en la distribución (Marx, 1859b:141-142)

Así, las relaciones de propiedad sobre los recursos productivos determinan la función que los sujetos cumplen en el proceso de producción. Las relaciones de producción definen, precisamente, la forma particular a través de la que cada clase social participa en el proceso productivo lo que, a su vez, determina su forma de participación en el proceso de distribución del producto final. Así, las relaciones de distribución del producto deben ser entendidas como el reverso de las relaciones de producción. La estructura de distribución del ingreso se deriva de la propia estructura productiva. Pero, a su vez, la función que cada clase social ejerce en el proceso de reproducción viene determinada por la distribución existente de los medios de producción entre los sujetos. Por lo tanto, las relaciones de producción son concebidas como el resultado de las relaciones de propiedad de los sujetos sobre los medios de producción: se sustentan en los derechos de propiedad de los sujetos sobre ciertos recursos, lo que les confiere poder efectivo sobre ellos (Cohen, 1986)²⁵. Las relaciones sociales de producción son, en primer término, relaciones de distribución de las propias condiciones de producción; así, en relación a la distribución:

antes de ser distribución de los productos, ella es: 1) distribución de los instrumentos de producción. (...) La distribución de productos no es manifiestamente sino el resultado de esa distribución, que se incluye en la producción misma y determina su estructura. (...) la distribución de productos está automáticamente implicada por esa distribución, que constituye de origen un factor de la producción (Marx, 1859b: 142).

De este modo, se considera que la distribución de los medios de producción conforma la premisa básica que permite comprender la forma en la que participan los sujetos en el proceso productivo, así como la distribución del resultado del proceso productivo.

Aunque Marx enfatiza la importancia de la fase de producción cuando estudia la organización capitalista del proceso de reproducción material, reconoce que esta fase y la de distribución no pueden ser analizadas de manera independiente ya que ambas son

²⁵ Por supuesto, la sociedad debe de dotarse de una serie de instituciones jurídicas que sirvan de sostén legal para respaldar la estructura económica.

manifestaciones complementarias de una misma realidad. El objeto de la distribución es el resultado del proceso productivo pero éste, por su parte, queda condicionado por la distribución previa de los medios de producción. Las relaciones sociales de producción entre los sujetos son causalmente dependientes de la distribución de los medios de producción entre los diferentes grupos sociales (Cohen, 1986). De ahí que se considere significativo integrar en el análisis de la fase de distribución no solo el reparto del ingreso sino también el de los mismos medios de producción²⁶.

En cada modo de producción, la relación entre las distintas clases sociales y los medios de producción adopta formas sociales específicas. Las relaciones de propiedad sobre los medios de producción no pueden ser entendidas como categorías abstractas y eternas sino que quedan determinadas sociohistóricamente. En la base del proceso de acumulación capitalista se encuentra “la distribución de los elementos de la producción misma, de los cuales los factores objetivos están concentrados de un lado y la fuerza de trabajo, aislada de ellos, del otro” (Marx, 1885: 39). En la sociedad capitalista, los medios de producción aparecen como capital y el trabajo mantiene carácter asalariado:

La distribución de los productos se halla precedida, pues, por una distribución de los medios de producción, por una escisión entre la fuerza de trabajo como mercancía del obrero y los medios de producción como propiedad de los no trabajadores (Rosdolsky, 1978: 57).

El capital, entendido como una relación social de producción, presupone una determinada distribución de las condiciones materiales de trabajo: los asalariados han de permanecer alejados de la propiedad de los medios de producción, cuya posesión queda monopolizada por la clase social capitalista. La pauta de distribución del producto social se deriva de la distribución de las propias condiciones de producción capitalistas que vienen precedidas de “cierta distribución de la fuerza de trabajo y de los instrumentos de producción” (Gill, 2002: 82), a su vez modificada por la distribución del ingreso que resulta de la producción:

El salario supone el trabajo asalariado; la ganancia, el capital. Estas formas determinadas de distribución, pues, suponen determinados caracteres sociales de las condiciones de producción y determinadas relaciones sociales entre los agentes de la producción. O sea que la relación determinada de distribución no es otra cosa que expresión de la relación de producción históricamente determinada (Marx, 1894: 119).

La ganancia y el salario conforman aspectos fundamentales de la misma producción, y no solo de la distribución, ya que presuponen la existencia de ciertas

²⁶ Atendiendo a que en el modo de producción capitalista la riqueza, materializada en la propiedad de diferentes recursos, garantiza la obtención de diferentes tipos de renta. Sin embargo, el predominio del paradigma ortodoxo –keynesiano y neoclásico–, centrado exclusivamente en estudio del ingreso, ha alejado el foco de análisis de la riqueza a pesar de influir notablemente sobre la propia estructura de reparto del ingreso.

relaciones sociales de producción. Son “(...) formas de distribución, pues expresan las relaciones en que el valor global nuevo generado se distribuye entre los poseedores de las diferentes fuerzas operantes en la producción” (Marx, 1894: 1113); pero estas formas de distribución suponen el capital como agente de producción. Una minoría de la sociedad acapara la propiedad de los medios de producción, ostentando así la capacidad activa de disponer de la riqueza de la sociedad en su conjunto. La propiedad privada de los medios de producción es uno de los requisitos previos para la aparición del capital, y solo partiendo de esta forma de propiedad puede comprenderse el conflicto esencial inherente al modo de producción capitalista.

2.3. Las clases sociales como forma de manifestación de las relaciones de producción

Desde esta perspectiva se mantiene que la posición que cada sujeto ocupa en la estructura social viene determinada por la relación que mantiene con los medios de producción. La estructura de propiedad sobre los recursos productivos explica la función que cada uno cumple en el proceso de reproducción y, según el papel que cumpla, tendrá acceso a una u otra forma de ingresos. Las relaciones sociales de producción que surgen entre aquellos sujetos que, de alguna manera, participan en el proceso de reproducción conforman el criterio para identificar las clases sociales. Es decir, la variable significativa para diferenciarlas no es el nivel de renta sino la fuente de la que procede²⁷. Para delimitar las clases se utiliza el patrimonio, concebido desde una perspectiva activa como fuerza movilizadora del proceso de producción. Desde este enfoque, las relaciones de producción subyacentes conforman el criterio más adecuado para definir la estructura social (Cottrell, 1984): las clases son entendidas como la expresión de estas relaciones sociales de producción.

Este enfoque relacional sobre la estructura social se corresponde no solo con el mantenido por Marx sino también con el defendido por el resto de economistas clásicos. Las clases sociales son categorías derivadas de un enfoque cualitativo sobre el proceso de acumulación capitalista, y quedan definidas como conjuntos discretos y durables conformados por sujetos que mantienen una posición común en cuanto a su acceso a los recursos productivos. La clase social es definida como un concepto concreto, totalizador y dinámico, que se basa en las relaciones de dependencia estructural (Ortí, 1992). Por lo tanto, este planteamiento contrasta con aquellos otros planteados en términos gradacionales de los que se desprende una clasificación de la sociedad en segmentos, categorías con cierta capacidad descriptiva pero que carecen del potencial explicativo que incorporan las clases sociales²⁸.

De este modo, el criterio utilizado para demarcar las clases sociales se asienta

²⁷ “El tosco entendimiento del hombre convierte la diferencia de clase en diferencias de tamaño de portamonedas y la oposición entre clases en riña entre artesanos” (Dahrendorf, 1979: 37).

²⁸ Los enfoques gradacionales se basan en la elección de una determinada variable, considerada relevante para determinar la situación social de los sujetos, a efectos de ordenar la población jerárquicamente en fracciones según el grado en el que la posean. La estratificación obtenida se deriva de una perspectiva cuantitativa de la que se obtienen segmentos sociales que sólo son útiles como meros instrumentos estadísticos.

sobre relaciones de carácter económico: “(...) las clases son el producto de causas puramente económicas. Las bases económicas de las diferentes clases sociales no pueden suscitar entre ellas más que un antagonismo creciente” (Gill, 2002: 33). Aunque la estructura social también puede manifestarse en otras dimensiones sociales, el origen de la configuración de las clases sociales se erige sobre fundamentos de carácter económico. De ahí que el análisis que Marx efectúa sobre las clases sociales no integre una propuesta teórica acerca de las fuerzas políticas que se activan en las formaciones sociales capitalistas (Cottrell, 1984: 334).

Asimismo, la estructura de clases queda estrechamente vinculada a las relaciones de poder imperantes en la sociedad²⁹. Las relaciones capitalistas de producción se asientan, precisamente, sobre el conflicto derivado de la asimetría en las relaciones de poder entre las clases sociales, que radica en diferencias de carácter económico. No obstante, aunque se manifieste también en la esfera política e ideológica, la dominación capitalista se fundamenta en las desiguales relaciones de propiedad sobre los medios de producción, de las que se derivan las relaciones de explotación. Por lo tanto, la distribución del poder puede explicarse a través de la distribución de la propiedad (Moltó, 1996). Las relaciones de poder y dominación quedan integradas en el análisis de Marx ya que plantea que la propiedad económica que ostentan algunos sujetos les confiere poder sobre otros. El asalariado es un trabajador subordinado al capitalista ya que produce bienes que no son de su propiedad: trabaja con los medios de producción que son propiedad del capitalista, quedando así sometido a su autoridad. La posesión de recursos materiales constituye la principal fuente de poder; a diferencia de lo que sugiere el enfoque convencional, la riqueza concede a sus propietarios algo más que utilidad (Bowles y Gintis, 1992).

Además, aunque no todos los conflictos sociales pueden reducirse a los de clase, se defiende la supremacía de estos últimos sobre los demás (Wright, 1983). Ni se ignoran ni se subsumen bajo las relaciones de clase el resto de formas de dominación y poder que aparecen en la realidad capitalista junto a la explotación económica, sino que se estima que son menos significativas para explicar la dinámica capitalista, manteniéndose así al margen del análisis efectuado.

La posición que mantienen los sujetos en relación al proceso de producción y apropiación de plusvalor también puede ser también significativa para explicar la estructura de clases sociales siempre que se considere, de manera complementaria, junto a la estructura de propiedad de los medios de producción (Cottrell, 1984). Como señala Pollin (2006), para que un trabajador pudiera impedir a un capitalista que le extrajera plustrabajo debería disponer del poder para prevenirlo, lo que es incompatible con las relaciones de producción capitalistas que le sitúan en una posición de dependencia frente al capital. Esta posición subordinada fuerza a los asalariados a intentar vender permanentemente su fuerza de trabajo quedando así sometidos al proceso de explotación. En realidad, la estructura de clases sociales inherente al modo

²⁹ Poder y riqueza han sido dos factores que, tradicionalmente, se han utilizado de manera conjunta para definir la estructura social de las formaciones sociales.

de producción capitalista determina la explotación del trabajo por parte del capital, que aparece como el resultado de un complejo conjunto de relaciones sociales caracterizadas por la producción y apropiación del plusvalor. De ahí que no se consideren plausibles aquellos análisis que, dentro de la corriente marxista, recurren de manera exclusiva a la posición que ocupan los sujetos en el proceso de producción y apropiación de plusvalor, dejando de lado la propiedad sobre los medios de producción.

Por último, aunque el criterio utilizado para demarcar las clases sociales hace referencia a las relaciones sociales de producción que mantienen entre sí los sujetos que participan en el proceso de reproducción material de la sociedad, se debe mantener una perspectiva amplia para definirlos. Únicamente desde una perspectiva estrecha y limitada acerca de este criterio se puede sostener que las denominadas clases pasivas (jubilados, amas de casa, estudiantes,...) quedan alejadas del proceso de reproducción material. En primer lugar, la familia, y no el individuo, conforma la unidad relevante para definir las posiciones en la estructura social. Obviamente, esta consideración implica la aparición de situaciones contradictorias en una misma unidad familiar que requerirán la aplicación de criterios más específicos para su valoración. Además, no se debe tener en cuenta únicamente la posición en un determinado momento del tiempo sino la trayectoria del sujeto a lo largo de su vida. Por ejemplo, carece de sentido excluir de la clase asalariada a un jubilado que ha trabajado por cuenta ajena a lo largo de su vida en activo por el mero hecho de que se le impida legalmente seguir ofreciendo su fuerza de trabajo.

Conforme a todo ello, se hace necesario incluir en el análisis de la desigualdad socioeconómica no solo el estudio de la distribución del ingreso sino también el de la riqueza. Como las leyes de distribución capitalistas son indisolubles de las leyes de producción la propiedad solo puede ser entendida como ingreso acumulado ya que el ingreso puede materializarse en un incremento de la propiedad.

2.4. Las clases sociales inherentes a las relaciones de producción capitalistas

En el máximo nivel de abstracción del análisis de Marx, que puede ser denominado como modelo de 'capitalismo puro'³⁰, se propone un sistema bipolar de clases:

(...) pues aquí solo hay dos clases: la clase obrera, que no dispone más que de su fuerza de trabajo; la clase de los capitalistas, que posee de manera monopólica tanto los medios de producción social como el dinero (Marx, 1885: 514).

En realidad, en el capítulo en el que trata de manera expresa –e incompleta- las clases sociales Marx parte de la existencia de tres clases sociales: "propietarios de mera fuerza de trabajo, propietarios de capital y los terratenientes, cuyas respectivas fuentes

³⁰ En el capítulo anterior se ha desarrollado detenidamente esta categoría.

de ingresos son el salario, la ganancia y la renta de la tierra, esto es, asalariados, capitalistas y terratenientes, forman las tres grandes clases de la sociedad moderna, que se funda en el modo capitalista de producción” (Marx, 1894: 1123). No obstante, a lo largo de su obra utiliza un modelo de clases en el que los terratenientes quedan subsumidos dentro de la clase propietaria como consecuencia de que las leyes de producción capitalista tienden a manifestarse de manera cada vez más pura. La consolidación del capitalismo como modo de producción dominante provoca que, al igual que ocurre con el resto de recursos productivos, el suelo adopte, progresivamente, la forma de capital. Así, los terratenientes se subsumen en la misma categoría que el resto de propietarios de medios de producción. De este modo, se incorporan al análisis las transformaciones de carácter socioeconómico que experimentan las relaciones de producción capitalistas.

Por lo tanto, propietarios y proletarios³¹ conforman las dos grandes clases sociales inherentes al modo de producción capitalista. Los primeros, al detentar la propiedad de los medios de producción, presentan la capacidad de apropiarse del resultado del trabajo que realizan los asalariados. Éstos, por su parte, al quedar alejados de la propiedad de estos activos, deben recurrir a la venta de su fuerza de trabajo para obtener los ingresos con los que garantizar su subsistencia, con independencia de que la acaben vendiendo a empleadores privados o públicos.

De este modo, los propietarios no se apropian del producto final íntegramente sino que una parte deben cederla a los asalariados como contraprestación a su fuerza de trabajo. La clase propietaria, ya sea el capital industrial, terrateniente, financiero o comercial, se apropia del excedente en forma de ganancia. Concretamente, la parte que retienen es la que se corresponde con el resultado del plusvalor: el plusvalor, que no es más que aquella parte del valor total obtenido por encima del nivel necesario para reponer los recursos utilizados en el proceso productivo. Los propietarios obtienen su renta en forma de ganancia, que se deriva del plusvalor creado por los asalariados ya que una parte de su jornada se corresponde con trabajo impago. En esto consiste precisamente el proceso de explotación sobre el que se estructura la sociedad capitalista: la clase propietaria retiene una parte del valor creado por la clase asalariada.

Así queda definido el conflicto esencial inherente a la economía capitalista que determina el carácter antagónico de las clases sociales. Dejando de lado la visión

³¹ Este término se utiliza a lo largo de toda la investigación como sinónimo de asalariado ya que éste es el significado que le otorga Marx en su obra: “Por ‘proletario’ únicamente puede entenderse, desde el punto de vista económico, el asalariado que produce y valoriza *capital* y al que se arroja a la calle no bien se vuelve superfluo para las necesidades de valorización del ‘*Monsieur Capital*’, como denomina Pecqueur a este personaje (...)” (Marx, 1867: 761, n. 71b; énfasis en el original). En el mismo sentido se pronuncia Guerrero (2006: 10): “el proletariado es una categoría sobre todo objetiva, que designa a todo aquel que mantiene una relación salarial con el patrón (sea privado o el Estado), con independencia de la ideología que tenga o el grado de conciencia política o sindical que manifieste”. El término de proletario no debe asociarse a la situación de pobreza en términos absolutos sino que se refiere a la carencia de propiedad de medios de producción. Lucassen (2005) señala que Marx utiliza el término de proletario en la primera parte de su obra pero prefiere sustituirlo por el de asalariado al ir adquiriendo socialmente cierta carga subjetiva. Obviamente, según queda definido el concepto de proletario también engloba al grupo de desempleados.

armónica mantenida por la Economía Política clásica, Marx sitúa el conflicto de intereses como el eje sobre el que pivota la organización social. La explotación de carácter económico conforma la esencia de las relaciones de clase, mientras que la dominación política e ideológica representa diferentes medios para garantizarla. La clase dominante, que posee los medios de producción, somete a la clase social desposeída. Como consecuencia de la forma que adopta la distribución del producto social, derivada de las relaciones de producción capitalistas, prevalece la confrontación de intereses entre las clases sociales. Este conflicto se expresa en la pugna sobre el valor nuevo creado que las clases sociales, y sus integrantes de manera individual, mantienen entre sí.

No obstante, a pesar del carácter opuesto de los intereses de las dos clases sociales inherentes al capital, mantienen entre sí una relación asimétrica de interdependencia que posibilita que aparezcan ciertos puntos de encuentro entre ambas. La clase capitalista necesita a los asalariados para garantizar la revalorización del capital. A su vez, la suerte de los asalariados está ligada a la del propio capital: las posibilidades de venta de su fuerza de trabajo dependen principalmente del ritmo de acumulación. Una coyuntura económica expansiva puede potenciar un crecimiento de las rentas salariales mientras que la ralentización del proceso de acumulación puede derivar en un mayor desempleo y peores condiciones laborales –aunque, como se verá más adelante, predomina la tendencia hacia la agudización de las diferencias de clase incluso en las fases de crecimiento económico.

Conforme a todo ello se puede afirmar que es la posición que el trabajador ocupa en el entramado de relaciones sociales la que le define como asalariado y no la naturaleza de la actividad que desarrolla: Marx define a los asalariados como “un conjunto de vendedores que no tienen nada más que vender más que su fuerza de trabajo, sus brazos laboriosos y sus cerebros” (Marx, 1865: 40). Así, se descarta la posibilidad de tratar de manera diferente al trabajador intelectual respecto al que desarrolla tareas de carácter físico. Tampoco se encuentran en Marx argumentos en los que sustentar la división de clases según el ámbito productivo en el que el asalariado desarrolla su labor o según las diferencias remunerativas de los asalariados. Es la carencia de medios de producción la característica fundamental que define al proletariado, situación que les fuerza a –intentar- vender su fuerza de trabajo de manera permanente con el objetivo de obtener los ingresos necesarios para asegurar su subsistencia. Y con independencia de que puedan participar en las rentas derivadas de la propiedad siempre que el salario conforme su principal fuente de ingresos.

Recuadro 2.1. La vinculación del enfoque de Marx con la Economía Política británica

La propuesta de Marx se nutre de la perspectiva teórica utilizada por la Economía Política burguesa para explicar la estructura social capitalista. En este sentido, las categorías utilizadas por Marx no son originales sino que habían sido propuestas por los economistas clásicos: esencialmente, se habían encargado de definir las clases sociales vinculadas al modo de producción capitalista utilizando como criterio de demarcación, precisamente, las relaciones de producción. La noción de clase social alcanza un elevado

grado de exactitud en la Economía Política clásica, apuntando a las distintas fuentes de obtención de ingresos, determinadas a su vez por las relaciones de producción, como el criterio de demarcación más significativo para diferenciarlas entre sí. Además, el propio Smith mantiene que las diferencias de clase se asientan sobre la propiedad de los medios de producción (Song, 1997). Por su parte, Ricardo plantea que la comprensión de la dinámica de funcionamiento de cualquier sociedad requiere la identificación de sus clases sociales fundamentales, así como el estudio de las relaciones de interdependencia que mantienen entre ellas (Wolff, 2006a). La Economía Política clásica, a diferencia del enfoque ortodoxo actual, utiliza las clases sociales como unidad básica del análisis de la dinámica capitalista, situándolas así en el núcleo del análisis económico. No obstante, conviene aclarar que el enfoque de clase es anterior incluso al estudio sistemático desde una perspectiva científica de la actividad económica: varios filósofos griegos clásicos ya lo habían utilizado para comprender la dinámica social. Posteriormente, los fisiócratas lanzaron un modelo global para analizar la realidad económica que integra las diferentes posiciones de clase que los sujetos mantienen en la sociedad. Precisamente es este modelo integral sobre el proceso de reproducción material de la sociedad el que sirve de referencia a los economistas clásicos. Por último, entre los referentes teóricos del modelo de clases de Marx se debe contemplar también tanto la aportación de los socialistas utópicos franceses como la dialéctica hegeliana, especialmente en lo que se refiere a la confrontación que mantienen entre sí las clases sociales al considerar que existen por oposición activa entre ellas (Dahrendorf, 1979).

Sin embargo, a pesar de sustentarse sobre la base teórica de la Economía Política burguesa, la propuesta de Marx sobre las clases sociales la supera, rechazando su uso para legitimar el orden social capitalista y planteando nuevas perspectivas teóricas. En este sentido, puede considerarse que su principal aportación radica en el análisis del impacto que sobre la estructura social engendra el funcionamiento ordinario de la dinámica de acumulación capitalista (Resnick y Wolff, 1987: 125 y Harris, 1939). Asimismo, su propuesta teórica trasciende a la de los clásicos para ofrecer una explicación integral y completa sobre las relaciones de producción, evitando la unilateralidad de la Economía Política clásica y allanando el camino para la construcción de una teoría basada exclusivamente en elementos económicos. Preserva los principales elementos de carácter científico pero contrastan, especialmente, las diferencias metodológicas mencionadas más arriba, entre las que destaca el carácter histórico con el que Marx afronta el estudio de la estructura social. A diferencia de lo que plantea la Economía Política burguesa, las relaciones de producción y distribución, así como las clases sociales que de ellas se derivan, no brotan de la naturaleza sino que son un producto de carácter sociohistórico:

La naturaleza no produce por una parte poseedores de dinero o de mercancías y por otra personas que simplemente poseen sus propias fuerzas de trabajo. Esta relación en modo alguno pertenece al ámbito de la historia natural, ni tampoco es una *relación social* común a todos los periodos históricos. Es (...) el resultado de un desarrollo histórico precedente, el producto de numerosos trastocamientos económicos, de la decadencia experimentada por toda una serie de formaciones más antiguas de la producción social (Marx, 1867: 206).

Al igual que los economistas clásicos británicos, también la ortodoxia actual defiende el carácter natural de las leyes de producción y distribución. Aunque se acepta que en las sociedades precapitalistas predominan otras formas de producción y de distribución del producto social, las consideran como formas distorsionadas o subdesarrolladas respecto a las que se consideran relaciones naturales. Por el contrario, el análisis dialéctico de Marx propone que las relaciones de producción, y por ende las de distribución, inherentes a cada modo de producción están determinadas históricamente y presentan un carácter transitorio. El capital es una relación social que adopta la forma de una transacción privada entre dos partes a través de la que se vinculan temporalmente, camuflando así relaciones entre personas como relaciones entre cosas. El capital no es más que la forma social que adoptan los medios de producción cuando son utilizados por trabajo asalariado, es una determinación social particular de las relaciones de producción: así, la “forma o función social se opone al contenido material o sustancia” (Rubin, 1974: 88). El hecho de que cada modo de producción goce de sus propias relaciones de producción las otorga un carácter sociohistórico que se opone a la pretensión universalizadora del enfoque ortodoxo:

La distribución capitalista es diferente de las formas de distribución que surgen de otros modos de producción, y cada forma de distribución desaparece con la forma determinada de producción de la que procede y a la que corresponde (Marx, 1894: 1120).

Ricardo, a pesar de considerar que el objeto de estudio característico de la Economía Política es la distribución funcional del producto, no valora que ésta queda vinculada a la distribución previa de los medios de producción. Focaliza el estudio sobre la fase de distribución pero manteniendo una perspectiva aislada que no integra la estrecha interdependencia con la fase de producción. Marx, sin embargo, concibe la distribución del valor nuevo creado como un “corolario de la distribución de las propias condiciones de producción” (Marx, 1891: 16). Y en este mismo sentido: “la relación determinada de distribución no es otra cosa que expresión de la relación de producción históricamente determinada” (Marx, 1894: 1119). Las pautas de producción y distribución quedan estructuralmente vinculadas. De ahí que Marx critique el hecho de que se exponga “el socialismo como una doctrina que gira principalmente en torno a la producción” (Marx, 1891: 16). Las relaciones de distribución capitalistas implican la desigual distribución de la propiedad de los medios de producción entre las clases sociales.

2.5. El origen de la estructura social capitalista: la acumulación originaria

El punto de partida de la formación de clases específicas del capitalismo se sitúa en la denominada fase de acumulación originaria, que permite la consolidación del carácter dominante del modo de producción capitalista e implica la disolución progresiva de los anteriores regímenes de propiedad. Marx señala que el capital “presupone la

escisión entre los trabajadores y la propiedad sobre las condiciones de realización del trabajo” y, en relación a la acumulación originaria: “no es, por consiguiente, más que el proceso histórico de escisión entre productor y medios de producción. Aparece como "originaria" porque configura la prehistoria del capital y del modo de producción correspondiente al mismo” (Marx, 1867: 893).

La génesis del capital lo constituye la incautación por parte de la burguesía de la tierra, despojando así de su propiedad al resto de clases sociales. El capital industrial queda conformado a partir de los pequeños capitalistas que, a su vez, proceden tanto de los artesanos independientes como del capital usurario y comercial existente ya en el régimen feudal. La nueva clase dominante consigue disolver el principio de la propiedad privada basada en el trabajo propio e instituir la propiedad privada basada en el trabajo ajeno, concentrando los medios de producción dispersos de propiedad individual. Y todo ello mediante el apoyo de diferentes instrumentos vinculados al poder estatal y la utilización de medios violentos:

El origen de la escisión o polarización que presupone la relación capitalista no es el idilio de derecho y trabajo que cuentan los optimistas economistas, sino la violencia de la historia real: es decir, 'la conquista, el sojuzgamiento y el homicidio motivado por el robo', base de la escisión entre productor y medios de producción (Guerrero, 2008: 122).

El capitalismo es un modo de producción asentado sobre la explotación del trabajo ajeno, formalmente libre, que niega el principio de la propiedad individual fundada en el trabajo personal. De este modo, al monopolizar la clase capitalista la propiedad de los medios de producción, se engendra el proletariado. A partir de este proceso de expropiación, la clase capitalista se hace con el dominio del trabajo acumulado –medios de producción- para convertirlo en capital. Pero para asegurar su revalorización, objetivo intrínseco del capital, se hace necesaria la intervención de trabajo vivo, que se encuentra en los trabajadores libres. A los trabajadores se les libera de las relaciones de servidumbre a las que habían quedado sometidos durante los regímenes económicos anteriores, permitiéndoles disponer de plena capacidad legal sobre su fuerza de trabajo. Las relaciones de servidumbre se destruyen a favor del trabajo libre, de tal manera que desaparece la vinculación permanente al mismo explotador:

El propietario ha de ser libre en el doble sentido: *libre* en el doble sentido de que por una parte dispone, en cuanto hombre libre, de su fuerza de trabajo en cuanto mercancía *suya*, y de que, por otra parte, carecer de otras mercancías para vender, está exento y desprovisto, desembarazado de todas las cosas necesarias para la puesta en actividad de su fuerza de trabajo (Marx, 1867: 205; énfasis en el original).

Mediante la aparición de una clase social que solo mantiene en propiedad su fuerza de trabajo, el trabajo acumulado se hace con el dominio del trabajo presente. No obstante, la liberación que experimentan los trabajadores no implica, ni mucho menos, la

superación de la posición subordinada que mantienen en el entramado de relaciones sociales de producción. Al no disponer de medios de producción su subsistencia solo queda garantizada si consigue vender su fuerza de trabajo. Como son libres, no están incluidos directamente entre los medios de producción que poseen los propietarios; pero tampoco les pertenecen los medios de producción con los que operan. Su independencia es solo aparente al enfrentarse al trabajo como una necesidad: sus posibilidades de supervivencia quedan condicionadas a la venta de su fuerza de trabajo. Por todo ello, la inseguridad es una característica intrínseca a los trabajadores en el régimen del salariado³². Su independencia no es efectiva debido a que el derecho a hacer algo no queda acompañado del poder para hacerlo. El proletariado queda abocado a vender su fuerza de trabajo ya que, de otro modo, no puede asegurar su subsistencia. Aunque pueda negarse a venderla a ciertos patrones en particular no puede hacerlo a la clase capitalista en su conjunto; le asiste el derecho para negarse a su venta, pero no tiene poder para hacerlo efectivo.

2.6. La capacidad de trabajo como mercancía: la configuración del mercado de fuerza de trabajo y el ejército industrial de reserva.

Uno de los rasgos definitorios del modo de producción capitalista es la mercantilización de la fuerza de trabajo de los sujetos, que conforma el principal recurso productivo con el que cuenta cualquier sociedad para afrontar su proceso de reproducción material. Este proceso debe entenderse como una consecuencia directa de las relaciones de producción capitalistas. Aparece una masa de trabajadores expropiados que no pueden producir por su cuenta al quedar separados de los medios de producción, cuya propiedad concentra una clase social distinta a la de los trabajadores directos. Son trabajadores libres, ya que disponen de su propia fuerza de trabajo, pero también en el sentido de que carecen de otras mercancías sobre las que aplicar su trabajo. Por lo tanto, se ven forzados a vender su propia capacidad de trabajo, convirtiéndose de ese modo en un medio de valorización del capital³³. La única vía para garantizar su subsistencia pasa por ceder su fuerza de trabajo a cambio de una contraprestación. Así, el trabajador asalariado se sitúa en una situación de dependencia respecto al capital (García, 1949) que, como se verá más adelante, tiende a perpetuarse. La clase propietaria, consciente de la posición subordinada que mantienen los asalariados en el marco de relaciones sociales de producción, aprovecha esta situación para inclinar la relación laboral a favor de sus propios intereses.

De este modo, la operación de compraventa de fuerza de trabajo presupone cierta

³² Esta inseguridad es la que se pretende reducir con la implantación de las diferentes modalidades de seguros sociales públicos durante el siglo XX.

³³ “La fuerza de trabajo, como mercancía, sólo puede aparecer en el mercado en la medida y por el hecho de que su *propio poseedor* –la persona a la que pertenece esa fuerza de trabajo– la ofrezca y venda como *mercancía*.” (Marx, 1867: 203). Por otro lado, el enfoque convencional concibe que los trabajadores participan en este intercambio de manera voluntaria al no estar obligados jurídicamente a acceder a él. Y, en todo caso, sostienen que es una relación beneficiosa para ambas partes al considerar que, como cualquier otro intercambio, mejora la distribución de la riqueza al trasladar una mercancía desde un agente para el que tiene menos valor hacia otro que la valora más (Gilder, 1984).

estructura de clases. En el mercado de fuerza de trabajo aparecen, por un lado, compradores que poseen recursos productivos, todos ellos productos del trabajo excepto los recursos naturales, y, por otro lado, vendedores que no tienen nada que vender más que su propia fuerza de trabajo. Los primeros mantienen como objetivo la revalorización de sus propiedades. Los asalariados, por su parte, solo disponen de fuerza de trabajo, que coincide con su personalidad, mientras que los medios para su objetivación pertenecen al capital. El asalariado, así, es un productor libre e independiente de una determinada mercancía, la fuerza de trabajo. Con su venta obtiene los recursos requeridos para adquirir los bienes de consumo necesarios para asegurar su reproducción material y, de ese modo, garantizar también la reproducción de la fuerza de trabajo. En el proceso de intercambio el propietario adquiere la fuerza productiva que sirve no solo para conservar el capital sino también para multiplicarlo. Sin embargo, para el asalariado es un mero intercambio de equivalentes, del estilo M-D-M, que le sirve para subsistir.

Al enajenar la fuerza de trabajo que le pertenece, su fuerza productiva no puede beneficiar más que al capital: el trabajador se convierte en una extensión del capital, en forma y en esencia, de tal manera que la capacidad productiva cooperativa del colectivo de trabajadores se convierte en capacidad productiva del capital. El trabajador enajena su poder creador, materializado en su fuerza de trabajo. De este modo, el resultado del proceso productivo, que es la objetivación de la actividad laboral, se le contrapone al asalariado como una propiedad ajena. De nuevo, las relaciones entre objetos enmascaran relaciones entre personas: “(e)n la presuposición de la propiedad privada, mi individualidad se externaliza hasta el punto que odio esta actividad y es un tormento para mí. Más bien solo es entonces la apariencia de una actividad, solo es una actividad forzada, que me es impuesta por una necesidad externa y accidental, y no por una necesidad interna y determinada... Mi trabajo, entonces, se manifiesta como la expresión objetiva, sensorial, perceptible e indudable de la pérdida de mi yo y de mi impotencia”³⁴.

Al mercantilizarse, la fuerza de trabajo queda sometida, al igual que el resto de mercancías, a las leyes que regulan el intercambio. No obstante, presenta una serie de peculiaridades respecto a estas otras que la sitúan en una posición especial. En primer lugar, es una mercancía inseparable de la persona que la posee. Además, su acumulación no es posible, lo que obliga a su poseedor a intentar venderla con independencia de las circunstancias coyunturales ya que en caso contrario perdería dinero. Mientras que el propietario dispone de un margen más amplio para adecuar el ritmo de demanda de fuerza de trabajo a sus propios intereses, el asalariado debe vender con independencia de las condiciones del mercado³⁵. La dependencia del trabajador, que le obliga a vender su fuerza de trabajo para asegurar su subsistencia, junto a la imposibilidad de que sea acumulada, ejerce una presión a la baja indefectible sobre el nivel salarial³⁶.

³⁴ Cita de Marx extraída de Rubin (1974).

³⁵ Aunque en la realidad capitalista concreta puedan aparecer ciertos mecanismos que sirven para amortiguar esta urgencia como los seguros de desempleo. En todo caso, la protección ofrecida es limitada.

³⁶ Más adelante, en el apartado en el que se analiza la dinámica salarial característica del capitalismo, se puede comprobar que esta presión contribuye a que, estructuralmente, los

En realidad, en el proceso de intercambio el objeto de transacción no es el trabajo, que es una actividad, sino la fuerza de trabajo, concebida como una capacidad. Por fuerza de trabajo se entiende el “conjunto de facultades físicas y mentales que existen en la personalidad viva de un ser humano y que él pone en movimiento cuando produce valores de uso” (Marx, 1867: 203). Esta diferenciación, que le sirve a Marx para avanzar en el análisis allí donde sus predecesores habían quedado encallados, conforma la base de la teoría de la plusvalía. Permite comprender que la ganancia no procede del intercambio desigual: Marx ofrece un análisis basado en el intercambio de equivalentes para desentrañar los principios de funcionamiento de la dinámica capitalista, aplicándolo también al mismo proceso de explotación (Nicolaus, 1972).

Asimismo, es una operación especial, ya que el asalariado no vende totalmente su capacidad de trabajo de una sola vez sino que se recurre a intercambios con carácter periódico. Tras la operación, el asalariado mantiene la propiedad sobre su fuerza de trabajo debido a que en el intercambio solo ha cedido temporalmente la disposición sobre su uso. En la operación no se intercambia la totalidad de la fuerza de trabajo sino solo una medida determinada y particular. Por este motivo, se considera que es más riguroso hablar de arrendamiento y no de venta de la fuerza de trabajo (Rosdolsky, 1978 y Gouverneur, 2002).

Y, al igual que ocurre con el resto de mercancías, la fuerza de trabajo presenta un doble carácter: mantiene un determinado valor de uso pero también presenta cierto valor de cambio. En cuanto valor de uso, presenta un carácter universal: cualquier sociedad la utiliza para producir bienes. No obstante, solo bajo las relaciones capitalistas de producción la fuerza de trabajo adopta también valor de cambio, que viene determinado –como en el caso de cualquier otra mercancía- por el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción y reproducción. El consumo productivo de la fuerza de trabajo genera una cantidad de valor nuevo superior al que contiene esta misma mercancía, conformando este proceso el sustrato de la explotación capitalista. Esta dualidad también puede apreciarse en el propio proceso de trabajo. Por una parte, presenta un contenido genérico ya que puede entenderse como un acto en el que, con el objetivo de obtener ciertos bienes, se aplica trabajo sobre una serie de objetos con la ayuda de ciertos medios de trabajo. Por otro lado, este proceso adopta también cierta forma social: desde esta perspectiva, el proceso laboral no es más que una fase del proceso de revalorización del capital.

En cuanto al nivel de fuerza de trabajo que efectivamente emplea el capital, el proceso de acumulación genera dos tendencias de carácter contradictorio (Mateo, 2007). Por un lado, la expansión del capital requiere el incremento de la demanda de fuerza de trabajo al conformar el sustento de la ganancia capitalista. Pero, por otro lado, el cambio técnico modifica las condiciones materiales de producción de tal modo que provoca la expulsión de trabajo vivo. La demanda global está determinada no por el volumen global de capital sino por su componente variable. Y la proporción del capital variable sobre el total, como consecuencia del creciente grado de mecanización, decae escalonadamente a medida que se acrecienta el volumen total de capital: cuando éste se incrementa, el

salarios reales crezcan a un ritmo inferior al de la productividad.

componente variable también lo hace aunque en una proporción constantemente decreciente.

Al igual que ocurre en cualquier otro mercado, en el de fuerza de trabajo puede aparecer cierto desequilibrio derivado de los desajustes entre la cantidad ofrecida y demandada de fuerza de trabajo³⁷. El funcionamiento de la dinámica capitalista engendra una tendencia hacia la existencia de un exceso permanente de oferta de fuerza de trabajo. De este modo, se conforma una sobrepoblación relativa, definida así según las necesidades del capital, que es funcional para el capital:

Pero si una sobrepoblación obrera es el producto necesario de la acumulación o del desarrollo de la riqueza sobre una base capitalista, esta sobrepoblación se convierte, a su vez, en palanca de la acumulación capitalista, e incluso en *condición de existencia del modo capitalista de producción*. Constituye un *ejército industrial de reserva a disposición del capital* (Marx, 1867: 786; énfasis en el original).

Este ejército industrial de reserva (EIR en adelante), en terminología de Marx, permite, por un lado, garantizar las necesidades crecientes de fuerza de trabajo del capital. Por otro, contribuye a mantener el salario constreñido en unos márgenes adecuados para asegurar la revalorización del capital, a través de la erosión del poder de negociación de la clase asalariada. Un engrosamiento del nivel del ejército industrial de reserva intensifica la competencia entre los propios trabajadores para ocupar los puestos de trabajo escasos, debilitando así su poder como colectivo³⁸.

Está compuesto por todos aquellos sujetos con fuerza de trabajo disponible pero que no es intercambiada por capital variable: esencialmente, desempleados, subempleados y asalariados potenciales –tales como mujeres, jóvenes o inmigrantes que, según el sentido del ciclo económico, pueden llegar a convertirse en asalariados ocupados (Giussani, 1992). De manera más precisa, se pueden diferenciar los siguientes componentes en este ejército de reserva:

- Estancado: fracción de trabajadores que se encuentran desempleados durante un largo periodo de tiempo así como aquellos otros que desempeñan su labor de manera irregular, en la economía sumergida.
- Fluctuante: integrado por aquellos asalariados cuya ocupación es muy sensible a la evolución del ciclo económico, de tal modo que sólo están ocupados de manera intermitente. También quedan aquí ubicados aquellos trabajadores que se encuentran subempleados, ya sea porque desarrollan un puesto de trabajo para el que están sobrecualificados o porque trabajan un número de horas inferior a las

³⁷ La corriente neoclásica otorga plena confianza al carácter autorregulador del mercado también en este caso, achacando a la intervención externa los desequilibrios que pudieran aparecer.

³⁸ En el caso de que sea necesario, el nivel del ejército industrial de reserva se regula mediante la importación y subsecuente expulsión de asalariados inmigrantes.

que ofrecen.

- Latente: lo conforman trabajadores vinculados a otros modos de producción diferentes al capitalista pero que, bajo ciertas circunstancias, pueden llegar a transformarse en asalariados. Este estrato lo integran trabajadores que se convierten en asalariados ocupados, generalmente, en fases de prosperidad económica.

2.7. ¿Un modelo bipolar de clases para estudiar la realidad social concreta?

El modelo bipolar de clases expuesto suele ser criticado por su excesiva simpleza. También se suele reprochar a Marx la utilización polisémica del concepto de clase social³⁹. No obstante, estas críticas se erigen sobre la incompreensión de los diferentes niveles de abstracción en los que se plantea el análisis de clase. De ahí que sea necesario aclarar el verdadero significado del esquema de clases sociales utilizado en la investigación.

Mientras que Marx analiza el 'capitalismo puro' las clases sociales no vinculadas directamente a este modo de producción se abstraen temporalmente del análisis. El modelo bipolar responde a un ejercicio de abstracción que solo representa una de las fases del proceso de concreción progresiva en torno al que se articula el análisis de la dinámica capitalista. Pero cuando se reduce el grado de abstracción se da cabida a una estructura de clases más compleja y variada que supera la dicotomía planteada en el análisis de carácter general⁴⁰. Wrigth (1983), al igual que Feito (1995), identifican en los análisis de Marx sobre la estructura social capitalista dos enfoques metodológicos distintos: por una parte, utiliza esquemas abstractos sobre las relaciones de producción para analizar las tendencias estructurales del proceso de acumulación capitalistas; por otra, al acometer análisis sobre coyuntura histórica, trabaja con una mayor diversidad de agentes sociales. Por lo tanto, no es que el modelo de Marx sea excesivamente simple sino que aunque valore la existencia de otras posiciones de clase en la realidad concreta las abstrae para focalizar el estudio sobre la relación entre capitalistas y asalariados. Esta manera de proceder, aislando otras formas de dominación, permite discernir aquellos elementos que componen el carácter esencialmente capitalista de las relaciones de

³⁹ En Grossmann (1979: 4 y siguientes) se puede encontrar una síntesis de estas críticas.

⁴⁰ El texto de *El 18 Brumario de Luis Bonaparte*, en el que analiza un momento histórico de la sociedad capitalista francesa, es un buen ejemplo de ello: "Venció la república burguesa. A su lado estaban la aristocracia financiera, la burguesía industrial, la clase media, los pequeños burgueses, el ejército, el lumpemproletariado organizado como Guardia Móvil, los intelectuales, los curas y la población del campo. Al lado del proletariado de París no estaba más que él solo" (Marx y Engels, 1974: 415). En *El Capital*, obra en la que analiza teóricamente el modo de producción capitalista, se utiliza, mayormente, el modelo bipolar. Aunque cuando se reduce el grado de abstracción también se contempla la existencia de clases secundarias: "Es en Inglaterra, sin disputa, donde la sociedad moderna está más amplia y clásicamente desarrollada en su articulación económica. Sin embargo, ni siquiera aquí se destaca con pureza esa articulación de las clases. También aquí grados intermedios y de transición (aunque incomparablemente menos en el campo que en las ciudades) encubren por doquier las líneas de demarcación" (Marx, 1123: 1894).

clase, con el objetivo de extraer el núcleo perdurable de las relaciones de producción capitalistas (Milios, 2000).

Cuando se trata de afrontar análisis definidos para un mayor nivel de concreción entran en escena otro tipo de relaciones de producción que en otros niveles de abstracción se mantienen alejadas para favorecer la comprensión de la dinámica capitalista. En la realidad concreta, junto a las clases sociales inherentes al modo de producción capitalista, aparecen aquellas otras relacionadas con los modos de producción subordinados que coexisten con el capital. Todas ellas interactúan entre sí en las formaciones sociales: en la realidad social concreta las fronteras definidas por el modelo bipolar son difuminadas por las clases medias y aquellas otras clases en transición (Harris, 1939). Al reducir el grado de abstracción del análisis brotan otra serie de posiciones de clase.

Una de las clases sociales no vinculadas específicamente al modo de producción capitalista, aunque con una presencia destacada en las formaciones sociales capitalistas, es la clase media compuesta por los autónomos o trabajadores independientes -la pequeña burguesía, en términos del propio Marx⁴¹. Esta clase mantiene una posición intermedia respecto a las fundamentales del modo de producción capitalista al quedar conformada por sujetos que aplican su propio trabajo sobre medios de producción cuya propiedad ostentan. A pesar de ser propietarios, generalmente no tienen capacidad para movilizar fuerza de trabajo ajena, viéndose así compelidos a movilizar la suya o, en todo caso, la de la unidad familiar. Asimismo, como el resultado de su producción se dirige al ámbito mercantil, queda sometido a la competencia con las unidades productivas capitalistas que presentan, generalmente, una mayor fortaleza competitiva.

No obstante, desde esta perspectiva se sostiene que el estatus del resto de clases sociales es secundario respecto al papel primordial que cumple en el sistema la relación entre capitalistas y asalariados. Aunque no se obvia la existencia de estas otras clases sociales, concebidas como entidades diferentes a las principales, sí que se considera que su relevancia es secundaria para comprender la dinámica de funcionamiento de las formaciones sociales capitalista. El conflicto social esencial en las sociedades capitalistas es el que representan los dos polos que conforman el capital, lo que no significa que éste sea el único, ni la causa, del resto de confrontaciones que se manifiestan en la realidad social.

La realidad social concreta aparece como un mosaico de manifestaciones históricas específicas de las relaciones de clase que se presentan como el resultado del devenir de la sociedad (Milios, 2000). No obstante, dependiendo del grado de madurez que hayan alcanzado las relaciones capitalistas de producción en cada formación social, la hegemonía de las clases principales mantiene diferente intensidad. La dinámica ordinaria capitalista favorece su extensión y dominio sobre el resto de modos de producción con los que coexiste, que tienden a ser fagocitados por el capital. El impacto

⁴¹ No se debe confundir su significado con el que actualmente se le otorga convencionalmente, derivado de la aplicación de un enfoque gradacional basado en la clasificación de los sujetos según su nivel de ingresos.

de esta tendencia sobre la estructura social se refleja en una gradual polarización de las clases sociales en torno a la relación dicotómica inherente al capital⁴². Las clases sociales vinculadas a aquellos modos de producción que ceden su posición de dominio al capital, como la de los trabajadores independientes o autónomos, se disuelven progresivamente en la estructura social capitalista. Así, la realidad social se aproxima, gradualmente, al modelo de clases definido para el 'capitalismo puro', debido a la disolución paulatina a la que se ven sometidas el resto de clases sociales existentes (Cottrell, 1984).

La ley del desarrollo del modo capitalista de producción provoca el deterioro de la importancia relativa de las clases secundarias ya que consiste en “separar más y más del trabajo los medios de producción, así como concentrar más y más en grandes grupos los medios de producción dispersos, esto es, transformar el trabajo en trabajo asalariado y los medios de producción en capital” (Marx, 1894: 1123)⁴³. Por lo tanto, el modelo de clases de Marx contempla la existencia de otras clases sociales diferentes a las que conforman los dos polos del capital aunque, en todo caso, gozan de una relevancia secundaria y tienden a subsumirse en alguna de estas dos clases predominantes (Resnick y Wolff, 1981). Además, lejos de atenuarse, las diferencias existentes entre estas dos clases se agudizan como consecuencia del funcionamiento ordinario del proceso de acumulación.

Asimismo, en el seno de cada una de las clases sociales se pueden distinguir diferentes fracciones de clase⁴⁴. Únicamente se mantiene una perspectiva homogénea sobre la composición de cada uno de los dos polos que conforman la relación capitalista cuando se analiza el 'capitalismo puro'. En este plano del análisis se destaca, sobre otra serie de aspectos, la posición común que mantienen los integrantes de cada clase social en el marco de relaciones sociales de producción. Pero al descender en el nivel de abstracción se reconoce la existencia de diferentes fracciones en el seno de cada una de las dos clases esenciales. No obstante, no se aprecian diferentes criterios de delimitación de las clases sociales sino análisis planteados en diferentes grados de concreción. Tampoco se otorgan diferentes significados al concepto de clase social sino que esta categoría es utilizada en distintos niveles de abstracción del estudio.

Aunque el esquema definido en un mayor nivel de abstracción representa un modelo imperfecto de la estructura real de clases, que no se manifiesta nunca en su forma más pura, su utilización es completamente pertinente para acometer un análisis de carácter estructural. Este será el enfoque mantenido en la investigación, dejando al margen las diferencias internas presentes en el seno de cada una de estas dos clases sociales a efectos de desvelar el conflicto esencial de las sociedades capitalistas: el que protagonizan propietarios y asalariados.

⁴² Esta tendencia, aunque ya es anunciada en *El Manifiesto Comunista*, queda desarrollada de manera rigurosa en *El capital*.

⁴³ La subsunción de la clase terrateniente en la clase propietaria capitalista es un caso paradigmático de la tendencia mencionada.

⁴⁴ Como, por ejemplo, la aristocracia obrera dentro de la clase asalariada o el capital financiero dentro en la clase propietaria.

2.8. Una perspectiva objetiva y dinámica sobre las clases sociales

El enfoque utilizado para delimitar la estructura social inherente a las sociedades capitalistas incorpora varias características que conviene precisar para valorar el alcance de su potencialidad explicativa. Por una parte, las clases sociales son definidas según criterios objetivos y, por otra, se conciben como entes permeables, reconociendo así, no solo la posibilidad, sino la necesidad de movilidad social entre ellas.

En primer lugar, debe incidirse en el carácter objetivo de los criterios utilizados para demarcar las clases sociales: no es la voluntad de los sujetos la que explica su pertenencia a una clase social concreta sino la situación que ocupan en el marco de las relaciones de propiedad. Los criterios sobre los que se definen las clases sociales hacen referencia a las condiciones de vida, en cuanto a su dimensión socioeconómica, que comparten los sujetos. Aunque desde una perspectiva subjetiva la clase asalariada no siempre conforma una fuerza política al no ser un grupo estrictamente homogéneo, desde una perspectiva objetiva todos los sujetos que comparten la misma relación con la propiedad de los medios de producción nutren esta clase social. Es la posición que cada sujeto ocupa en el entramado de relaciones sociales de producción lo que determina su posición de clase, independientemente de su voluntad o de su grado de conciencia de pertenencia a esa clase. Lo que define al conjunto de la clase asalariada es su carencia de medios de producción con independencia de las diferencias de carácter subjetivo que puedan surgir en su seno, como aquellas derivadas de diferentes grados de concienciación. Todos los proletarios quedan sometidos a unas condiciones objetivas similares derivadas de la relación salarial⁴⁵.

Esta es la posición de la que parte Marx quien considera que las clases sociales existen en sí con independencia de que sus integrantes tomen conciencia de su posición de clase –en el caso de lo hagan, la clase social existiría también para sí (Cohen, 1986). Al compartir intereses que se oponen a los del resto de clases sociales los sujetos que las componen son susceptibles de organizarse como fuerza política, aunque no es necesario que lo hagan para que la clase social quede conformada. La existencia de una clase social no requiere una acción consciente y común por parte de sus miembros, que tenga como objetivo la defensa de sus intereses como colectivo. Esta acción de protección de los intereses comunes requiere que los sujetos comprendan la posición que ocupan en el entramado de relaciones sociales. Sin embargo, la clase social existe con

⁴⁵ Esta perspectiva es común a la utilizada por la Economía Política clásica. No obstante, no siempre ha sido predominante: a lo largo de la Edad Media, se impone una visión normativa de las clases sociales, utilizándolas con el objetivo de describir teóricamente supuestas sociedades ideales. Por su parte, los fisiócratas representan un engarce parcial entre estas posturas y las desarrolladas más adelante por los economistas clásicos: a pesar de agrupar en su modelo de análisis a los miembros de la sociedad según la posición específica que ejercen en el proceso de reproducción material, el componente normativo sigue gozando de cierta relevancia al utilizarlas para proponer una hipotética sociedad ideal (Milios, 2000). Es precisamente Smith el autor que desecha este enfoque sobre las clases sociales del análisis económico, conceptualizándolas según la posición objetiva que los individuos ocupan en el proceso de reproducción material de la sociedad. Con independencia de sus características técnicas o naturales, la integración de un sujeto en una clase social es considerada como una consecuencia objetiva de la función económica que cumple de manera específica.

independencia de que esta lucha común sea o no abordada. Los sujetos que se encuentran en una posición común en el entramado de relaciones sociales de producción comparten ciertos intereses materiales que los definen como clase social y que son contrapuestos a los del resto de clases sociales, al margen de que sean conscientes o no de su situación o de la capacidad de organización que muestren. Incluso podrían no sentirse miembros de esa clase social. Asimismo, se debe precisar que Marx no ofrece una explicación sobre cómo se articula la lucha de clases sino que su análisis se limita al ámbito objetivo de la estructura social.

De este modo, la teoría de Marx queda alejada de las posiciones subjetivas que, erigidas sobre variables de carácter psicosocial, sugieren que los sujetos deben ser conscientes de la posición social que ocupan para que las clases sociales queden conformadas (Feito, 1995)⁴⁶. Las situaciones socioeconómicas comunes –la propiedad o carencia de medios de producción– son significativas para demarcar las clases sociales pero no son suficientes para garantizar el surgimiento de una acción organizada por parte de los integrantes de cada una de las clases con el objetivo de defender sus intereses colectivos. La clase social es una categoría de carácter económico que emana de las relaciones sociales de producción y la dimensión política ha de ser considerada únicamente para comprender la lucha entre clases sociales. La forma específica que adopta esta lucha de clases depende del contexto específico en el que tome lugar. Y, precisamente, será la resolución de la confrontación que existe entre las clases sociales la que determine el sentido del cambio social.

Además, se mantiene un enfoque dinámico sobre el estudio de las clases sociales, acorde con el método imperante en el cuerpo teórico de Marx. Las clases sociales son concebidas como elementos dinámicos que interactúan entre sí y se transforman en el devenir de la realidad social. No son compartimentos estancos y estáticos que sirven únicamente para clasificar a los individuos; son algo más que meros elementos descriptivos que facilitan la ordenación social. Más bien, son entendidas como categorías analíticas que permiten explicar el funcionamiento de la sociedad. La concepción dinámica que sobre ellas se mantiene pretende contribuir al descubrimiento de las leyes del movimiento que siguen las sociedades capitalistas. En este sentido, se defiende que su composición es variable: las clases sociales son permeables y, por lo tanto, es posible la entrada y salida de los sujetos que las componen. Recurriendo a la analogía utilizada por Schumpeter, se puede afirmar que siempre están nutridas de sujetos aunque su composición varíe⁴⁷.

⁴⁶ Aunque, en ocasiones, Marx hace referencia a estos otros aspectos de carácter subjetivo –como la organización política de las clases o la forma a través de la que articulan la defensa de sus intereses–, cuando se encarga de teorizar sobre las clases sociales se refiere únicamente a su dimensión objetiva. El resto de elementos son abordados en obras de carácter más político que científico. Por ejemplo, en el *Manifiesto Comunista* se concibe al proletariado desde una perspectiva sociopolítica, como una fuerza organizada. No obstante, se debe valorar que no es ésta una de las obras que conforman el cuerpo teórico de Marx sino que mantiene un carácter diferente, orientada precisamente a la movilización política (Cottrell, 1984).

⁴⁷ Schumpeter (1951) asemeja las clases sociales a los albergues autobuses, siempre ocupados pero por personas siempre distintas. Por tanto, se descartan aquellas posiciones que, aún reclamándose marxistas, conciben las clases como departamentos estancos que no permiten la movilidad de sujetos entre clases.

Como la distinción entre clases se asienta en criterios de carácter económico, las fronteras definidas entre ellas son menos rígidas que las existentes en aquellas otras sociedades en las que se diferencian según criterios de carácter jurídico o religioso: aunque existen obstáculos socioeconómicos se permite la movilidad social entre clases sociales (Laroque, 1971). No obstante, la propuesta de Marx precisa aún más ya que sostiene que el flujo predominante de los que se producen entre las clases sociales es aquel que genera la entrada de nuevos sujetos en la clase asalariada. Esta tendencia es la que se denomina como proletarización de la estructura social: a pesar de que se reconocen movimientos entre clases en diferentes sentidos, el predominante será el que se dirija desde otras clases sociales hacia la clase proletaria.

En este sentido, no debe confundirse la estructura económica con la composición de sus elementos constitutivos: ésta última cambia, aunque las relaciones estructurales que mantienen entre sí estos elementos permanecen. Los protagonistas cambian pero no el guion. De ahí que la teoría de Marx es perfectamente aplicable al análisis de la realidad capitalista actual: a pesar de las modificaciones que puedan haber experimentado las clases sociales desde la consolidación del capitalismo como modo de producción dominante, las relaciones estructurales de producción prevalecen. Las relaciones sociales de producción inherentes al modo de producción capitalista siguen representando una posición hegemónica por lo que no hay inconveniente en aplicar este enfoque para el estudio de la economía capitalista actual.

Capítulo 3. Breve exposición de la teoría laboral del valor (TLV)

En este epígrafe se expone la teoría del valor defendida por Marx, que sirve como marco de análisis global de la investigación. La inclusión de la exposición de la TLV no se entiende como un mero trámite para pasar a desarrollar la teoría de la distribución del ingreso sino desde la convicción de que esta última queda fundamentada en la primera. Asimismo, se considera que no es solo una teoría para explicar los precios relativos de las mercancías sino que también ofrece una explicación integral acerca de las leyes que rigen la dinámica de acumulación capitalista. Para utilizar la teoría de la distribución que de ella se desprende conviene ofrecer una visión breve, sin que esto suponga pérdida de rigor, acerca de los rudimentos básicos de esta teoría del valor.

3.1. ¿Qué se entiende por valor?

La mayor parte de los bienes que conforman el producto final en las formaciones sociales capitalistas adoptan la forma de mercancía, esto es, son producidos para ser orientados al intercambio⁴⁸. Es más, la dinámica de este sistema provoca la extensión creciente de la forma mercancía frente a las otras modalidades de producción. Las mercancías mantienen un carácter bifacético. Por un lado, presentan un determinado valor de uso asociado a la necesidad que satisface, lo que las hace útiles e intercambiables. El valor de uso “no depende de que la apropiación de sus propiedades útiles requiera una mayor o menor cantidad de trabajo” (Marx, 1867: 44). Aunque cualquier bien, como valor de uso, puede tener cierto carácter universal, al adoptar la forma de mercancía queda anclado a una organización social específica de la producción que presupone la existencia de ciertas relaciones de producción.

Por otro lado, también mantienen cierto valor de cambio, que se manifiesta en forma de dinero⁴⁹, y se presenta como la proporción en que puede intercambiarse por otras mercancías. El valor de cambio alude a la relación cuantitativa que mantienen las mercancías entre sí y es la forma de expresión del valor que se cristaliza en la mercancía. El trabajo es el origen del valor, pero no cualquier tipo de trabajo sino únicamente aquel de carácter asalariado. El valor expresa unas relaciones sociales de

⁴⁸ En realidad, no todas las mercancías tienen que ser el resultado de un proceso productivo: hay bienes libres, como puede ser la tierra, que también se mercantilizan. No obstante, la mayor parte de las mercancías se obtienen como resultado del trabajo humano.

⁴⁹ Marx considera el dinero como el “(...) *material* en el cual se expresan socialmente las magnitudes del valor de las mercancías” (Marx, 1867: 109).

producción específicas, las capitalistas, y presupone una forma determinada de organización del trabajo, a través de la propiedad privada de los medios de producción y mediante unidades de producción individuales. Por lo tanto, el valor no es una propiedad inherente a cualquier resultado del trabajo humano sino una propiedad concreta que el producto adquiere cuando es obtenido mediante trabajo asalariado y que sirve de vínculo entre los productores disociados.

A diferencia del valor de uso, no es una propiedad técnica de las mercancías sino social⁵⁰. Las mercancías contienen un determinado valor pero no de manera autónoma, como valores de uso, sino por las relaciones sociales en las que se ha basado su producción. La mercancía contiene valor al ser el resultado de un proceso de objetivación de trabajo humano. Pero el valor que encierra es consecuencia, no de sus propiedades técnicas como valor de uso, sino como consecuencia de haber sido producida bajo ciertas relaciones sociales⁵¹. El valor es “una representación o expresión del trabajo” (Rubin, 1974: 164); el trabajo es la sustancia del valor, a través del que se expresa. Por este motivo el valor no tiene presencia material alguna sino que es una categoría de carácter suprasensible (Nieto, 2005). De ahí que el valor no sea observable directamente, lo que no niega su existencia.

Los resultados del trabajo de los asalariados se enfrentan en el mercado como valores a efectos de ser intercambiados: tan pronto como los sujetos producen bienes que son consumidos por otros, el trabajo adquiere una dimensión social. Si las mercancías se intercambian entre sí según una determinada proporción es porque comparten una propiedad común cuantificable que permite su igualación a través de los intercambios: todas ellas son el resultado del proceso de trabajo humano y, por lo tanto, social⁵². Al intercambiarse, se diluyen las propiedades concretas de las mercancías y prevalece la propiedad que todas ellas comparten⁵³: se pueden concebir como el resultado de trabajos humanos iguales, abstrayendo las diferencias particulares de carácter cualitativo que los hacen distintos (Weeks, 1981). Como señala Guerrero (2008: 55): “el trabajo que es común a todas las mercancías es el trabajo humano indiferenciado, el trabajo abstractamente humano”. Por tanto, el trabajo abstracto es el sustento del valor. El propio Marx indica (1867: 57): “Todo trabajo es, por un lado, gasto de fuerza humana de trabajo en un sentido fisiológico, y es en esta condición de trabajo humano igual, o de trabajo abstractamente humano, como constituye el valor de la mercancía”⁵⁴.

⁵⁰ Obviamente, no se ignora que los valores de uso cubren necesidades que, en su mayor parte, brotan del contexto social.

⁵¹ El fetichismo sobre la forma mercancía, que es explicado por Cohen (1986), se deriva de que, atendiendo a su apariencia, se considere que las mercancías tienen un valor en sí y de por sí, mientras que el valor únicamente se deriva del trabajo humano cristalizado en ese valor de uso. Esta confusión se fundamenta en la concepción del valor, que es una forma social, como una propiedad derivada del contenido material de la mercancía.

⁵² Véase una explicación integral en el capítulo 2 de Guerrero (2006).

⁵³ “1 quarter de trigo = x quintales de hierro. ¿Qué nos dice esta igualdad? Que en los dos objetos distintos, o sea, en 1 quarter de trigo y en x quintales de hierro, se contiene un algo común de magnitud igual” (Marx, 1867: 45-46).

⁵⁴ Precisamente, en esta última afirmación se apoyan quienes han intentado formular el trabajo abstracto como una categoría de carácter fisiológico, como mero gasto energético. No

El trabajo concreto o particular hace referencia a las características particulares de cada actividad laboral mientras que el trabajo abstracto o social es “gasto de trabajo humano sin considerar la forma concreta en la que se gastó” (Marx, 1867: 47). Desde la perspectiva del trabajo concreto, cada tipo de trabajo es cualitativamente distinto al resto⁵⁵; sin embargo, cualquier actividad laboral supone “gasto productivo del cerebro, músculo, nervio, mano, etc., *humanos*, y en este sentido (...) son nada más que dos formas distintas de gastar la fuerza humana de trabajo” (Marx, 1867: 54)⁵⁶. Así, desde la perspectiva de la capacidad que tiene el trabajo de generar valor, las tareas concretas que ejecutan diferentes trabajadores no poseen rasgos distintivos sino que todas ellas conforman trabajo abstracto. Trabajo concreto y abstracto no son categorías opuestas sino complementarias, ya que cualquier trabajo puede ser analizado desde ambas perspectivas⁵⁷. Shaikh (1991: 71; énfasis en el original) ofrece una explicación valiosa acerca del carácter dual del trabajo, según se exprese como valor de uso o valor de cambio:

Como parte del acervo general del trabajo de la sociedad es tan solo una porción de la energía humana disponible para la comunidad. A este respecto, todo trabajo es, en esencial, lo mismo. Representa el gasto de fuerza de trabajo humana en general. Este es trabajo en tanto *trabajo social*. Pero, al mismo tiempo, cada trabajo individual se desarrolla en la forma de una actividad precisa orientada hacia un resultado específico. Esta es la cualidad particular del trabajo. (...) Este es trabajo en tanto *trabajo* concreto.

El trabajo privado se realiza de manera individual pero se transforma en social cuando se iguala socialmente en el acto del intercambio, lo que requiere la conversión del trabajo concreto en abstracto: en los procesos de intercambio se relacionan los productos del trabajo como valores, equiparándose así los diversos trabajos como diferentes modalidades del trabajo humano. En realidad, el trabajo desarrollado en el modo de producción capitalista es trabajo indirectamente social ya que únicamente a través del intercambio la sociedad acepta el trabajo efectuado: el reconocimiento social del trabajo se produce cuando la mercancía en la que ha quedado sustantivado el trabajo se vende, realizando así su valor (Nieto, 2005). El trabajo consumido en la producción de una

obstante, esta interpretación es incompatible con la TLV considerada en su globalidad ya que de ella se desprende una concepción asocial del valor, cuando el proceso de generación de valor es un fenómeno de carácter social e histórico. El valor no contiene un solo átomo de materia. El trabajo abstracto presupone gasto energético pero es algo más que trabajo homogéneo desde el punto de vista fisiológico: es el resultado de una forma social de producción y mediante el intercambio de mercancías se igualan diferentes formas de trabajo concreto.

⁵⁵ Es más, incluso un mismo trabajador a lo largo de su jornada laboral suele realizar tareas diferentes.

⁵⁶ Véase la nota 54 para descartar la consideración del trabajo abstracto como una categoría de carácter fisiológico.

⁵⁷ La distinción entre trabajo concreto y abstracto no se plantea de manera universal sino que tiene un carácter sociohistórico que la vincula únicamente al modo de producción capitalista. En todo momento, Marx distingue la dimensión técnica del proceso productivo de la social; de aquí se deriva la diferencia entre trabajo concreto y abstracto, así como la existente entre valor de uso y valor.

mercancía solo adquiere su carácter social cuando se reconoce a través de la venta del producto; si no se produce la venta, no hay trabajo social, ni, por lo tanto, valor, sino trabajo privado. La capitalista es una economía mercantil en la que la producción social se articula a través de unidades productivas que son individuales aunque interdependientes entre sí. No existe una organización social directa del trabajo sino que, en estas unidades, se desarrolla el trabajo de los individuos con carácter privado.

El trabajo sólo adquiere carácter social una vez consumado el intercambio: así, pasa a ser trabajo socialmente igualado adoptando, de este modo, la forma de trabajo universal abstracto. En el proceso del intercambio se valida el valor de las mercancías mediante la igualación de trabajos diversos, lo que se hace posible a través de “una abstracción *de su desigualdad real*, en la reducción al carácter común que poseen en cuanto *gasto de fuerza humana de trabajo*, trabajo abstractamente *humano*” (Marx, 1867: 90; énfasis en el original).

Con la práctica social de igualar los productos del trabajo en el mercado a través del dinero los diferentes trabajos concretos se transforman en abstractos y se equiparan, quedando así validado socialmente el trabajo efectuado a nivel individual. Aunque el trabajo de los productores individuales de mercancías tiene un carácter inicialmente privado, al ejecutarse el intercambio adquiere una dimensión social. El acto unificado de igualar mercancías como valores deja de lado y omite el carácter concreto e individual del trabajo; en la economía capitalista el “trabajo se hace social solo en forma de trabajo abstracto” (Rubin, 1974: 181)⁵⁸. Es, precisamente, en el acto del intercambio cuando se manifiesta el valor de la mercancía: solamente a través de su venta en el mercado se reconoce el carácter socialmente útil del trabajo empleado en su obtención. La homogeneización del trabajo se lleva a cabo en el intercambio, con independencia de que las partes participantes sean conscientes o no de este proceso: los sujetos perciben la actividad productiva específica, el trabajo concreto, pero no el proceso mediante el que éste es metamorfoseado en trabajo abstracto.

3.2. El valor como regulador de la producción

¿Cómo se distribuye el trabajo social en una sociedad de productores independientes que compiten entre sí? El valor también sirve para regular la distribución proporcional del trabajo entre las diferentes ramas productivas. No hay un agente que se encargue de esta tarea ni las acciones de los productores individuales se encuentran coordinadas sino que el valor ejerce de correa de transmisión a través de la que se conectan las unidades de trabajo aisladas. No hay vínculos sociales directos entre las unidades productivas aunque desarrollan sus funciones en el marco de un conjunto de relaciones de interdependencia. Por ello, su conexión tiene lugar a través de los procesos de intercambio en los que los productos de trabajo son igualados como valores. Cuando un trabajo particular se vincula con el sistema unificado de trabajo social el trabajo

⁵⁸ Weeks (1989: 30) señala, precisamente, que la TLV es “el análisis de cómo el trabajo privado se convierte en social y explica el proceso a través de cómo el trabajo concreto, específico, es traducido a trabajo abstracto”.

privado se convierte en social. Esta conexión entre diferentes actividades laborales individuales se realiza mediante la igualación de las formas concretas de trabajo: a través de la abstracción de sus propiedades concretas el sistema de producción basado en unidades individuales adopta una forma social unificada. Y, de este modo, las diferencias cualitativas de los diferentes trabajos se diluyen para poner de manifiesto únicamente aquellas de carácter cuantitativo. Cada uno de los capitales adopta sus decisiones productivas a nivel privado, ya sea a nivel individual o, más comúnmente, en unidades productivas de carácter colectivo, bajo la máxima de la eficiencia para evitar ser expulsados del mercado. Sus decisiones son evaluadas una vez que se enfrentan a la demanda solvente y el resultado dependerá de si el trabajo individual es validado o no por el mercado.

Además, el proceso de reducción del trabajo concreto a abstracto implica también la reducción del trabajo cualificado a simple: el trabajo abstracto puede ser considerado como trabajo indiferenciado. La transformación del trabajo calificado en simple es solo una fase de un proceso de transformación más amplio del trabajo concreto en abstracto; es solo una forma particular que adopta esta abstracción. El trabajo complejo puede ser reducido a trabajo simple al ser entendido como trabajo simple potenciado desde una perspectiva social. Sin embargo, “las diversas proporciones en que los distintos tipos de trabajo son reducidos al trabajo simple como a su *unidad de medida*, se establecen a través de un proceso social que se desenvuelve a espaldas de los productores” (Marx, 1867: 55). La reducción del trabajo complejo a simple es un proceso real realizado a través del intercambio que se lleva a cabo más allá de las valoraciones subjetivas de los diferentes tipos de trabajo. Así, el trabajo simple puede entenderse como el empleo de la fuerza de trabajo que cualquier persona puede desarrollar sin necesidad de un tipo especial de educación⁵⁹. Por el contrario, el cualificado exige cierto proceso de aprendizaje⁶⁰, lo que explica que el valor generado en un determinado periodo de tiempo por este tipo de trabajo sea superior al creado, durante el mismo periodo, por un trabajo simple: el producto de este tipo de trabajo no solo es el resultado del trabajo directamente gastado en su producción sino también del trabajo necesario para el aprendizaje del trabajador⁶¹. A su vez, esto mismo puede explicar el mayor valor de la fuerza de trabajo cualificada respecto a la simple.

3.3. La determinación del valor de las mercancías

¿Cómo puede cuantificarse el valor de una mercancía? La determinación del valor por el tiempo de trabajo es una “expresión científica de las relaciones económicas” que sirve a Marx para analizar “la realidad social de la economía capitalista” (Rubin, 1974: 106). El mercado concede a cada mercancía una evaluación objetiva que la iguala al

⁵⁹ Lo que no implica que no tenga un componente sociohistórico.

⁶⁰ No debe confundirse con las diferentes habilidades que puede presentar cada uno de los trabajadores individuales ni con el distinto grado de intensidad con el que se puede desarrollar cierto trabajo.

⁶¹ Al valor del trabajo directo aplicado en su obtención se le añade el equivalente que hubiera generado el trabajador en caso de que se hubiera consumido directamente y no se hubiera dedicado al aprendizaje.

resto y la infiere la capacidad de ser intercambiable por otras. Desde una perspectiva cuantitativa el valor puede concebirse como la expresión del tiempo de trabajo abstracto requerido para la obtención de la mercancía. Es, precisamente, la cantidad de trabajo abstracto que se materializa en ella, la magnitud de trabajo gastado en su producción, lo que determina su valor; tanto el trabajo directo aplicado por los asalariados como el indirecto, que es trabajo pasado cristalizado en los medios de producción utilizados en el proceso.

Además de la cantidad de tiempo de trabajo necesario para la obtención de una unidad de mercancía, la intensidad con la que se desarrolla, entendida como la cantidad de trabajo aplicado durante una determinada unidad de tiempo, también influye sobre su valor⁶². Otros factores que también explican la cantidad de trabajo abstracto necesario para la obtención de una unidad de cierta mercancía son el grado de cualificación del trabajo, apreciando que el trabajo complejo puede reducirse a trabajo simple, y el grado de desarrollo de las fuerzas productivas.

No es coherente mantener una perspectiva individual en el análisis del valor ya que la TLV presenta un carácter social que la diferencia de las teorías del valor, basadas también en el trabajo, que utiliza la Economía Política británica. El valor que cada mercancía contiene depende de la capacidad social media que presente la fuerza de trabajo para su obtención, en las condiciones normales de producción vigentes en una sociedad y “con el grado social medio de destreza e intensidad del trabajo” (Marx, 1867: 48), y no de la cantidad de trabajo utilizada individualmente para la elaboración particular de una mercancía. Se puede considerar un promedio de las condiciones de producción de cada capital individual, aunque la incidencia de cada uno de ellos quedaría ponderada por la fracción de la producción global que concentran.

El valor creado por el trabajo abstracto que domina cada capital individual no es más que una parte alícuota del valor total creado por la totalidad del trabajo socializado. Así, el valor de las mercancías no queda determinado por la cantidad de trabajo efectivamente incorporado, lo que equivaldría a suponer que el trabajo concreto se traduce directamente en valor. Aunque Marx considera que la única fuente de valor es el consumo de trabajo vivo en el proceso productivo no es el trabajo concreto gastado en cada proceso productivo el que determina la magnitud del valor: al ser concreto, no es comparable.

Por lo tanto, desde la TLV se sostiene que las proporciones que rigen el intercambio de las mercancías no presentan un carácter accidental sino que responden a cierta regularidad derivada de causas objetivas vinculadas al proceso de producción. Se considera que el valor es una magnitud determinada, de manera objetiva, por las condiciones de producción y no sobre la base de consideraciones o percepciones subjetivas de los sujetos que intervienen en el intercambio. Concretamente, la técnica productiva utilizada y el grado de desarrollo de las fuerzas productivas son los factores

⁶² Se puede considerar una propiedad complementaria a la anterior ya que un trabajo más intenso tiene el mismo efecto que uno más prolongado en el tiempo.

que determinan el valor de las mercancías. Por otra parte, las condiciones de demanda pueden influir sobre el precio de mercado pero no sobre el valor de producción⁶³. El tiempo de trabajo socialmente necesario queda determinado por la interacción de diferentes capitales individuales de una rama determinada en el mercado, que producen según sus diferentes capacidades y que se enfrentan a unas condiciones similares de intercambio. También vendrá condicionado por la competencia intersectorial existente, materializada en la tendencia hacia la igualación de las tasas de ganancia de las diferentes ramas productivas (Guerrero, 2008). La ley de la competencia obliga a cada capital individual a intentar producir utilizando la menor cantidad posible de trabajo.

A mayor esfuerzo requerido para la obtención de una mercancía, mayor valor; y viceversa. Por lo tanto, los cambios en la magnitud del valor de una mercancía dependen de los cambios en la cantidad de tiempo gastado en su producción, referido siempre no a un capital individual sino al nivel medio según el grado de desarrollo de las fuerzas productivas. Así, la relación del valor con la fuerza productiva del trabajo es inversa: de este modo, puede entenderse que el desarrollo de la capacidad productiva del trabajo provoque, de manera simultánea, un aumento del conjunto de valores de uso y una reducción de la magnitud de su valor unitario. Al depender de las condiciones sociales de producción imperantes en cada momento, el valor es una magnitud, en todo caso, variable. Si el resto de condiciones no se ven alteradas, una determinada cantidad de trabajo rinde la misma cantidad de valor en cierto periodo de tiempo, aunque su capacidad productiva mejore y se obtenga un número mayor de bienes. Así, un incremento de la productividad no genera un mayor montante de valor sino un incremento de la riqueza material, de los valores de uso. El avance en la capacidad productiva del trabajo que, según se verá más adelante, tiende a crecer de manera incesante bajo la organización capitalista de la producción, provoca el abaratamiento tendencial de las mercancías al reducirse el valor unitario de producción⁶⁴.

De este modo, la productividad puede ser entendida como la inversa del valor. Siendo L el número total de horas de trabajo y Q el nivel de producción, el valor unitario de una mercancía (v) y la productividad (p) pueden ser definidas según la siguiente expresión:

$$v = L / Q \quad (3.1)$$

⁶³ Rubin (1974) señala que un incremento de la demanda puede provocar un incremento del volumen de producción que redunde sobre el valor de la mercancía, mediante la entrada de unidades de producción menos eficientes. No obstante, matiza que, incluso en ese caso, serían las nuevas condiciones técnicas de producción las que determinarían el nuevo valor, con independencia de que éstas hayan venido inducidas por un aumento de la cantidad solicitada del bien. Es más, puede haber otra serie de factores alejados de la esfera económica –cambios socioculturales, educativos o políticos– que modifiquen el grado de desarrollo de las fuerzas productivas y, a través de esta vía, el valor de ciertas mercancías. Aunque, de nuevo, sería el cambio en las condiciones técnicas de producción el factor causante de la modificación en el valor de las mercancías.

⁶⁴ “El valor de una mercancía se determina por la cantidad de trabajo invertido en ella y la cantidad de trabajo que contiene una mercancía depende enteramente de la productividad del trabajo empleado. Por lo tanto, las variaciones en la productividad del trabajo provocarán variaciones en los valores (y en los precios)” (Marx, 1865: 52).

$$\rho = Q/L \quad (3.2)$$

Por tanto,

$$\rho = 1/v^{65} \quad (3.3)$$

¿Qué factores definen el grado de desarrollo de la productividad de una sociedad? Cabe destacar, sobre otros de menor importancia, la técnica productiva utilizada, el grado de mecanización del aparato productivo, el nivel de cualificación de la fuerza de trabajo empleada, la calidad y la disponibilidad de los recursos naturales disponibles y los sistemas de organización del trabajo. En términos del propio Marx, la capacidad productiva del trabajo depende del “nivel medio de destreza del obrero, el estadio de desarrollo en que se hallan la ciencia y sus aplicaciones tecnológicas, la coordinación social del proceso de producción, la escala y la eficacia de los medios de producción, las *condiciones naturales*” (Marx, 1867: 49; énfasis en el original).

3.4. El proceso de generación de valor y los precios de mercado

Así como todos los factores productivos producen riqueza, la única fuente de creación de valor es el trabajo presente o vivo que se aplica en el proceso productivo. La porción de capital dedicada a la adquisición de fuerza de trabajo se conoce como capital variable ya que se intercambia por un recurso productivo que tiene la capacidad de valorizarse: no sólo reproduce su valor durante el proceso productivo sino que, además, genera una determinada magnitud de valor nuevo que no existe previamente. El valor nuevo total generado se divide en dos partes: aquella correspondiente con el valor de la fuerza de trabajo, con la que se remunera a su propietario, y la restante, que constituye el plusvalor del que se nutre la ganancia capitalista⁶⁶.

Obviamente, junto a la fuerza de trabajo, aparecen otros recursos que también participan en el proceso de obtención de bienes, pero que mantienen una función cualitativamente diferente a la del trabajo: son los medios de producción, que conforman el componente constante del capital. Estos recursos se limitan a transferir su valor al producto final, tanto si son de carácter circulante –caso en el que lo harán de manera global- como si son fijos –en este caso, se transmite de manera parcial: mediante el uso del capital fijo se transfiere gradualmente su valor al producto. Este tipo de recursos pueden ser concebidos como trabajo pasado o acumulado. La parte del valor total que se corresponde con el transferido por los medios de producción no es valor nuevo sino valor

⁶⁵ Realmente, la relación no es así de sencilla ya que la productividad se define en términos físicos y no en valor. Esto limita el significado de las comparaciones intersectoriales de la productividad.

⁶⁶ A diferencia del enfoque convencional, la TLV no comprende el trabajo como un factor técnico de producción más sino que concibe la actividad laboral de los sujetos como base de la vida social y de las formas sociales que adopta.

que existe de manera previa al proceso productivo aunque se manifiesta de forma diferente.

El precio de una mercancía ha de entenderse como la expresión en forma de dinero de su valor: el precio es entendido como la manifestación dineraria de su valor⁶⁷. La conversión del valor en precio es un proceso a través del que se otorga al valor de cada una de las mercancías una forma independiente y homogénea, expresándose como una determinada porción de trabajo social global con carácter homogéneo. El precio puede oscilar, según diferentes circunstancias concretas, en torno a su valor, de tal modo que es posible que exista cierta divergencia entre ambas magnitudes. No obstante, desde un enfoque que trasciende el análisis coyuntural, puede considerarse que estas fluctuaciones tienden a compensarse. Aunque las condiciones de producción para cada uno de los capitales individuales difieran entre sí las condiciones de intercambio a las que se someten son similares para todas ellas, lo que explica el diferencial de rentabilidades que mantienen los capitales individuales. Las transferencias de valor entre los diferentes capitales individuales, desde los menos eficientes al resto, explicarían estas diferencias (Gouverneur, 2002)⁶⁸.

De este modo, como consecuencia de la interacción en el mercado de los diferentes capitales individuales vinculados a una misma rama sectorial, se desprende el valor social de cada mercancía. Pero estos capitales no solo compiten entre ellos sino que también lo hacen con aquellos otros vinculados a otras ramas productivas: esta presión conforma la vertiente intersectorial de la competencia. La tendencia estructural a la igualación de la tasa de ganancia entre los diferentes sectores, derivada de la competencia intersectorial entre los capitales, explica las divergencias entre el valor producido y apropiado por los capitales de cada sector⁶⁹. La movilidad del capital y la existencia de trabajo asalariado libre, que puede moverse entre los diferentes sectores, permiten que esta tendencia se haga efectiva. De ahí que, como consecuencia de la existencia de una tendencia a la igualación de las condiciones de rentabilidad en los diferentes sectores, el precio de producción se pueda desviar del valor social de la mercancía.

⁶⁷ Aunque una mercancía pueda tener precio sin contener valor alguno, como puede ser el caso de ciertos terrenos, esto no implica que las condiciones de la transacción queden totalmente desvinculadas de la TLV: aunque su intercambio no exprese directamente relaciones entre productores de mercancías mediante los productos de su trabajo sí que queda vinculado a ellas y puede explicarse en esos términos. También se debe considerar de manera específica el caso de los bienes no reproducibles, como las obras de arte, ya que, en estos casos, la influencia de la actividad laboral es diferente a la que se percibe en el resto de mercancías.

⁶⁸ Este proceso también es explicado desde enfoques alternativos. Por ejemplo, Nieto (2010) defiende que se utilizan diferentes coeficientes para reducir las horas de trabajo particular correspondientes a cada una de las unidades productivas a horas de trabajo social según su capacidad productiva. De este modo, se requeriría menos (más) de una hora de trabajo de los capitales más (menos) avanzados para alcanzar una hora de trabajo social. No obstante, en la investigación se asume el modelo desarrollado por Gouverneur (2002), que también puede encontrarse en Guerrero (1995) y Shaikh (1991).

⁶⁹ La existencia de competencia intra e intersectorial provoca que la suma de los valores individuales producidos y la de los valores sociales solo coincida a nivel global de la economía, no a nivel sectorial y, mucho menos, a nivel empresarial.

La tendencia a la igualación intersectorial de las tasas de ganancia explica que el precio medio de las mercancías no sea proporcional a la cantidad de trabajo necesaria para su elaboración sino que dependa del precio de producción, entendido como el coste medio de producción más el beneficio medio sobre el capital invertido⁷⁰. Y, por lo tanto, las mercancías se intercambian según su valor modificado por la tendencia a la igualación intersectorial de las tasas de ganancia⁷¹. Así, el precio de producción mantiene dos componentes: el coste de producción y el beneficio medio, resultante de aplicar la tasa de rentabilidad media sobre el capital invertido. El precio de mercado oscilará en torno al precio de producción. Los factores concretos que caracterizan el funcionamiento de cada mercado definirán el precio final de mercado de la mercancía, en torno al precio de producción. Por lo tanto, los precios de mercado que aparecen en la realidad social concreta se desvían respecto a los valores, que ejercen una función reguladora en el proceso de fijación de precios.

3.5. Trabajo productivo e improductivo

¿Qué define el carácter productivo del trabajo? La distinción entre el trabajo productivo y el improductivo hace referencia a la forma de organización social del trabajo y no al contenido específico de las tareas desarrolladas. Su diferenciación se basa en criterios sociales y no técnicos: se basa en las relaciones sociales de producción bajo las que se lleva a cabo el trabajo y no en su contenido específico. Un mismo proceso de trabajo puede ser productivo o no según las relaciones sociales bajo las que se organice: por ejemplo, la labor de un administrativo únicamente tendrá la consideración de productiva cuando se desarrolle en el ámbito de una empresa capitalista y no en una institución estatal. Por lo tanto, no es posible determinar de manera universal qué tipos de trabajo son productivos y cuáles no ya que es una cuestión definida desde una perspectiva sociohistórica⁷².

⁷⁰ Los precios medios representan un concepto teórico que, a pesar de no corresponderse con los movimientos concretos de los precios de mercado, sí los explican.

⁷¹ La TLV ha sido criticada al considerar que existe cierta contradicción en la proposición sobre los precios de producción y los valores trabajo, ya que, de manera efectiva, las mercancías no se intercambiarían por su valor en términos de trabajo. La base del problema achacado a la TLV reside en su supuesta inconsistencia en la transformación de los valores trabajo en precios de producción. No obstante, se ha de valorar que valores trabajo y precios de producción responden a diferentes fases del método de concreción progresiva utilizado por Marx. Tampoco es coherente con la TLV el uso de los precios de producción al margen de la base sobre la que quedan conformados, los valores trabajo, ya que esta perspectiva se mantiene en el análisis superficial de la realidad sin profundizar en las relaciones sociales latentes.

⁷² Dentro del marxismo ha surgido una corriente que lleva al límite las implicaciones de esta distinción y propone que el carácter productivo del trabajo conforma un criterio válido de demarcación de las clases sociales. El autor más representativo ha sido Poulantzas (1979) quien ha llegado a plantear que la extensión de ciertos trabajos de carácter improductivo ha significado la creación de una nueva clase media, de tal manera que solo los trabajadores productivos nutrirían la clase obrera. No obstante, la posición de Marx queda desvinculada de estos planteamientos (Meiksins, 1981). Resnick y Wolff (1981) defienden que Marx no plantea esta distinción entre trabajo productivo e improductivo con el objetivo de definir clases sociales sino con el de analizar las relaciones de producción y apropiación del plusvalor. La función que cumplen todos los asalariados en el proceso de reproducción material de la sociedad es similar, con independencia del carácter productivo de sus tareas: como la propiedad de los

La visión de Marx sobre el trabajo productivo toma como punto de partida la crítica a la estrecha concepción que mantiene Adam Smith. No obstante, la crítica de Marx es breve y fragmentada, ofreciendo una propuesta teórica definida de manera abierta que abre espacios a diversas interpretaciones (Mateo, 2007). Marx utiliza un doble criterio para definir el trabajo productivo. Por una parte, señala que únicamente el trabajo contratado por capital puede ser productivo. Pero, además, complementa este criterio matizando que solo el capital vinculado a la esfera de la producción, y no el relacionado con la circulación, tiene capacidad de contratar trabajo que produzca plusvalor⁷³. Este segundo criterio genera más dificultades que el primero al quedar planteado de manera más abierta. Así como para el primer criterio es independiente el carácter concreto de la actividad que desarrolla el trabajador, desde el punto de vista del segundo criterio no es así.

Marx afirma que la forma externa del resultado del proceso de trabajo, así como su naturaleza física o intelectual, resultan irrelevantes para determinar su carácter productivo. La mercancía que produce el capital puede materializarse en un objeto físico o en un servicio; no importa su contenido material sino las relaciones sociales bajo las que se pone en marcha el proceso de producción. La lectura basada en diferenciar el carácter productivo del trabajo según el valor de uso de la mercancía producida, defendida por autores como Mandel, tampoco es consistente con lo planteado en la obra de Marx, quien plantea explícitamente que esta distinción no queda fundamentada sobre juicios de valor (Cottrell, 1984)⁷⁴. Hay muchos trabajos que, a pesar de ser útiles desde el punto de vista social, carecen de carácter productivo. El trabajo doméstico produce bienes útiles para satisfacer ciertas necesidades pero que, sin embargo, no tienen valor mercantil al no quedar orientados al intercambio.

Por lo tanto, se parte de que el trabajo productivo es aquel que contribuye a la valorización del capital, objetivo por el que se promueve la producción en el capitalismo. Así, se ha de diferenciar el trabajo que es adquirido por capital con el objetivo de ser valorizado, que tiene carácter productivo, de aquel otro que es intercambiado por dinero pero no por capital: se adquiere para disfrutar del valor de uso obtenido con ese trabajo y no con el de aprovechar el valor de cambio del resultado del trabajo para obtener un excedente (Cottrell, 1984 y Meiksins, 1981).

Cualquier trabajo desarrollado fuera del ámbito estrictamente mercantil no es generador de valor y, por lo tanto, tampoco de plusvalor; lo que no impide que se obtenga cierto plusproducto como resultado de la actividad laboral. Todos los trabajos tienen como resultado valores de uso pero sólo el trabajo cuyo resultado se orienta al intercambio es

medios de producción les resulta ajena se ven obligados a vender su fuerza de trabajo lo que les sitúa en una posición común en el proceso de explotación.

⁷³ En *Las teorías de la plusvalía* Marx habla del trabajo productivo como aquel que es intercambiado por capital sin especificar nada más porque su propuesta está circunscrita al análisis del proceso productivo; sin embargo, en el volumen II de *El capital* ya incorpora al análisis la fase de circulación.

⁷⁴ “El concepto de trabajador productivo, por ende, en modo alguno implica meramente una relación entre actividad y efecto útil, entre trabajador y producto del trabajo” (Marx, 1867, 615-616).

generador de valor, con independencia de que sea promovido por el capital, por autónomos o por el propio Estado. De ahí que buena parte del trabajo que es desarrollado para mantener el orden social necesario para favorecer el proceso de generación y apropiación del plusvalor por parte del capital (como el las fuerzas de seguridad, la justicia, policía,...) no es productivo al promoverse por el sector institucional fuera de la esfera mercantil.

El trabajo productivo es aquel que desarrolla el “trabajador que produce plusvalor para el capitalista o que sirve para la autovalorización del capital” (Marx, 1867: 616). Aunque la última parte de esta aseveración podría dar lugar a pensar que cualquier trabajador asalariado sería productivo, Marx se encarga de explicitar que “todos los costos de circulación que surgen sólo de la transmutación formal de la mercancía no agregan ningún valor a esta última. Son, meramente, gastos para la realización del valor, o para su transferencia de una forma a otra” (Marx, 1885: 177-178). El capital comercial, aquel vinculado únicamente a la esfera de la circulación, así como el de carácter financiero, no crea plusvalor directamente⁷⁵. En la fase de circulación del capital no se genera nuevo valor sino que se realiza el ya producido. De ahí que el consumo que el capital hace del trabajo tenga un carácter diferente en cada uno de estas dos esferas del proceso de acumulación capitalista. Aun así, este tipo de capital sí que se apropia de una parte del plusvalor creado en correspondencia con la tasa general media de beneficio. En el caso del capital comercial, se adquieren mercancías por debajo de su precio de producción para venderlas ajustándose a éste. Esta rebaja es aceptada por el capital productivo ya que la compra de las mercancías por parte del capital comercial les permite garantizar la realización del valor que incorpora la mercancía aunque sea de manera incompleta. El capital ha de asumir ciertos gastos para asegurarse la realización del valor que incorporan las mercancías. El capital productivo solo realiza una parte del valor que contiene la mercancía; el capital comercial realiza el resto y de ahí deriva su beneficio.

Los trabajadores empleados por el capital vinculado a la fase de circulación mantienen su misma condición de asalariados, quedando su salario regulado por las mismas fuerzas que en el resto de casos. Y también generan trabajo impago aunque no se materialice en la forma de valor; además, conforman una fuente de ganancia para este tipo de capital ya que le permiten apropiarse del plusvalor generado en otras esferas de la producción. No obstante, cualquier trabajo asalariado es explotado, con independencia de que sea o no productivo: la explotación ha de ser entendida como la relación entre plustrabajo y trabajo necesario desarrollado en la jornada laboral, con independencia de que éste se materialice o no en forma de valor (Shaikh y Tonak, 1994)⁷⁶. Por lo tanto,

⁷⁵ Aunque sí de manera indirecta. Por ejemplo, el comercial cumple una función importante para el capital productivo al contribuir a la reducción del tiempo de circulación ayuda a la creación de plusvalor por parte del capital que sí es productivo. También puede promover su creación al favorecer la producción a gran escala a través de la expansión de los mercados. En Marx (1894: 358-9) se puede encontrar un repaso de cómo el capital comercial ayuda a la generación de plusvalor.

⁷⁶ Esta es precisamente la diferencia entre la tasa de explotación, que relaciona el plustrabajo con el trabajo necesario, y la tasa de plusvalor, obtenida como la relación entre el plusvalor en el que se materializa el plustrabajo y el valor en el que se cristaliza la parte de la jornada correspondiente con el trabajo necesario.

todos los asalariados forman parte de la misma clase social, con independencia de si desarrollan o no un trabajo de carácter productivo, ya que lo que comparten los trabajadores es su situación frente a la propiedad de los medios de producción.

El enfoque mantenido en la investigación se erige sobre una perspectiva amplia de lo que es el trabajo productivo, fundamentada, esencialmente, en la concepción colectiva del trabajo que mantiene Marx: "(...) el obrero parcial no produce mercancía alguna. Solo el producto colectivo de los obreros parciales se transforma en una mercancía" (Marx, 1867: 432). El trabajador vende al capitalista su fuerza de trabajo aislada aunque en el proceso productivo no es utilizada de manera individual sino como un miembro "de un organismo activo, con lo cual su capacidad de trabajo se acrecienta en nuevas potencias sociales" (Rosdolsky, 1978: 272). La transformación técnica que experimentan las fuerzas productivas como resultado de la acumulación capitalista provoca la mutación del trabajador individual en colectivo: el grado de desarrollo que han alcanzado las fuerzas productivas bajo el modo de producción capitalista requiere la aplicación de una intensa división de trabajo que sitúa a los trabajadores como elementos pertenecientes a un sistema colectivo de trabajo (Meiksins, 1981). En este sentido, Marx (1867: 616; énfasis en el original) señala que:

El producto, antes fruto directo del productor individual, se transforma en general en el producto colectivo de un personal combinado de trabajo, cuyos miembros están más cerca o más lejos del manejo del objeto de trabajo. Al ampliarse el carácter cooperativo del proceso laboral mismo, se amplía necesariamente, por consiguiente, *el concepto de trabajo productivo* y de su portador, *el obrero productivo*.

Y también que (Marx, 1971: 78-79):

no es el obrero individual sino cada vez más una *capacidad de trabajo socialmente combinada* lo que se convierte en el *agente real* del proceso laboral en su conjunto, y como las diversas capacidades de trabajo que cooperan y forman la máquina productiva total participan de manera muy diferente en el proceso inmediato de la formación de mercancías o mejor aquí de productos - éste trabaja más con las manos, aquel más con la cabeza, el uno como director (*manager*), ingeniero (*engineer*), técnico, etc., el otro como capataz (*overlooker*), el de más allá como obrero manual directo o incluso como simple peón-, tenemos que más y más *funciones de la capacidad de trabajo* se incluyen en el concepto inmediato de *trabajo productivo*, y sus agentes en el concepto de *trabajadores productivos*, directamente explotados por el capital y *subordinados* en general a su proceso de valorización y de producción. Si se considera al *trabajador* colectivo en el que el taller consiste, su *actividad combinada* se realiza materialmente (materialiter) y de una manera directa en un *producto total* (...) y aquí es absolutamente indiferente el que la función de tal o cual trabajador, mero eslabón de este trabajador colectivo, esté más próxima o más distante del trabajo manual directo.

Conforme a lo expuesto, se considera que todo el trabajo asalariado es productivo a excepción de aquel vinculado con las tareas de transferencia de los derechos de propiedad. En la esfera de la circulación no se genera valor sino que se desplaza y distribuye la masa de valor creada por el capital. Pero esta fase queda limitada a la transferencia de los derechos de propiedad. Por lo tanto, a lo largo de la investigación se mantiene una perspectiva estrecha sobre lo que es la fase de circulación, que queda constreñida a la transferencia de la propiedad de las mercancías sin que exista modificación del valor creado (Cottrell, 1984). De este modo, no toda la actividad comercial y financiera puede ser considerada improductiva ya que también incorpora ciertos procesos de trabajo –como el almacenamiento, el transporte,...- que sí han de ser considerados productivos (Guerrero, 1997). La fase de circulación, por tanto, no coincide con todas las actividades englobadas en el sector financiero y comercial. En estos sectores se desarrollan también trabajos productivos, al igual que en el resto hay trabajadores vinculados a la fase de circulación encargados de tareas de carácter improductivo (Nagels, 1974). Más bien, debe ser concebida como una serie de actividades realizadas en la totalidad de los sectores, que se emprenden con el objetivo de hacer circular los derechos de propiedad (Guerrero, 2006)⁷⁷.

En todo caso, se considera que los ingresos que reciben los agentes que desarrollan actividades de carácter improductivo derivan “del salario (de los trabajadores productivos), de la ganancia y de la renta y aparecen por tanto, por oposición a esos réditos originarios, como réditos derivados” (Marx, 1885: 455). Por ejemplo, el Estado desarrolla ciertas actividades que implican gastos pagados con flujos de ingresos provenientes del valor creado en el sector mercantil. No obstante, aunque el capital improductivo no tiene capacidad de crear valor su actividad es necesaria y permite indirectamente mejorar la eficacia del proceso productivo. Aunque, desde un enfoque estático, presione a la baja la tasa ganancia al no contribuir directamente a la generación de plusvalor, dinámicamente la mejora. No puede entenderse solo como una deducción del plusvalor sino también como una condición de existencia de su producción.

⁷⁷ Como puede comprobarse, la diferencia entre trabajo productivo e improductivo mantiene una dimensión sociohistórica ya que se deriva de las condiciones sociales de producción: la mercantilización de la producción requiere la transferencia de los derechos de propiedad.

Capítulo 4. Principales leyes de funcionamiento de la dinámica estructural capitalista

Una vez que se han expuestos los fundamentos teóricos de la teoría de Marx, a continuación se desarrollan las principales leyes que definen la acumulación capitalista. Todas estas leyes quedan definidas en un elevado grado de abstracción, de tal manera que se materializarán de diferente manera según los diferentes elementos que aparezcan en la realidad social concreta. Todas ellas son consideradas significativas para explicar el objeto de estudio de la investigación.

4.1. La competencia capitalista intraclase

La producción en el capitalismo se articula socialmente a través de las unidades productivas que conforman cada uno de los capitales individuales que componen el capital social global y entre los que queda dividido, indirectamente, el trabajo social. El proceso social de producción es ejecutado, de manera privada, por estas unidades fragmentarias del capital que, lejos de presentar cierta capacidad sistemática de cooperación entre sí, rivalizan entre ellas. Aunque cada una de estas partes opera de manera individual mantienen estrechas relaciones de interdependencia: el resultado de la interacción que existe entre los productores individuales es la competencia. Precisamente, la competencia conforma el mecanismo fundamental a través del que las leyes esenciales que describen la dinámica de acumulación capitalista se imponen a cada capital individual, permitiendo su despliegue efectivo y habilitando su manifestación externa (Mateo, 2007).

4.1.1 El enfoque clásico sobre la competencia

De manera previa al proceso productivo no aparece un mecanismo de regulación para asignar el tiempo de trabajo disponible en la sociedad sino que cada unidad productiva conserva la capacidad para decidir a qué actividad productiva dedicarse. La producción se organiza de manera anárquica, de tal manera que las decisiones se adoptan de manera descentralizada en un contexto en el que cada una de las unidades de producción desconoce el sentido de las decisiones del resto. A posteriori, el criterio de la rentabilidad sirve para, de manera impersonal, valorar las decisiones económicas adoptadas: su conveniencia solo puede ser constatada cuando el resultado del trabajo individual es validado a través del mercado, una vez confrontado con la demanda solvente. El trabajo privado y concreto solo adquiere carácter social cuando se convierte

en general y abstracto mediante el intercambio de mercancías. Por lo tanto, en estas unidades el trabajo se realiza con carácter privado y adquiere carácter social una vez que se intercambian las mercancías en las que queda objetivado: así, el mercado capitalista ejerce como mecanismo de validación social del trabajo privado.

Además de la competencia interclases protagonizada por el capital y el trabajo, que representa el conflicto social esencial, la comprensión global de la dinámica capitalista requiere que se integren también en el análisis las relaciones de competencia que mantienen los diferentes capitales individuales entre sí⁷⁸. Mariña y Rangel (2010: 3) lo definen del siguiente modo:

La competencia general confronta, por un lado, a las clases capitalista y asalariada en el mercado laboral en torno a las condiciones de compra-venta de la fuerza de trabajo; por otro, a todos los capitalistas individuales entre sí que, en su afán de maximizar sus tasas de valorización y acumulación, lo mismo reducen sus costos individuales, introducen o diferencian productos o emigran a otros sectores.

Este tipo de competencia se deriva de la naturaleza intrínseca del propio capital, que existe como múltiples capitales individuales de cuya interacción recíproca surge la competencia. Por lo tanto, la propia existencia del capital engendra la competencia y únicamente a través de la disolución de las relaciones capitalistas de producción podría desaparecer (Weeks, 2009). Los capitales individuales deben lidiar una contienda agresiva y con carácter dramático, ya que luchan por su propia supervivencia. Esta batalla suele acabar con un final trágico para alguna de estas unidades, que acaban por desaparecer.

Para abordar el estudio de la competencia intercapitalista se utiliza un enfoque sustentado sobre la TLV que parte de la separación analítica entre los procesos de producción y apropiación del plusvalor⁷⁹. No se considera que ambos procesos

⁷⁸ “La industria lanza al campo de batalla a dos ejércitos contendientes, en las filas de cada uno de los cuales se libre además una batalla intestina. El ejército cuyas tropas se pegan menos entre sí es el que triunfa sobre el otro.” (Marx, 1849: 83).

⁷⁹ El análisis de la competencia derivado del marco analítico establecido por la TLV ha sido criticado, incluso desde posiciones heterodoxas relacionadas con el marxismo, por considerarse que, a pesar de ser válido en la fase histórica del capitalismo analizada por Marx, ha quedado derogado por las transformaciones experimentadas por la economía capitalista durante el siglo XX. Desde la perspectiva de estos autores, entre los que cabe destacar a Baran y Sweezy, la fase de capitalismo competitivo habría dado paso desde mediados del siglo XX al capitalismo monopolista en la que la TLV expuesta por Marx no sería aplicable. Desde la escuela del capitalismo monopolista se defiende que la esencia de la sociedad capitalista se transformó al haberse eliminado virtualmente las relaciones de competencia entre el capital por lo que la TLV deja de ser útil para su estudio (Weeks, 1981). De ahí que propongan mecanismos alternativos para explicar los precios. Sin embargo, Marx (1847: 102) ya contempla la modificación en la competencia que implica el creciente grado de concentración y centralización del capital aunque no considera que supongan su desaparición:

“El monopolio engendra la competencia, la competencia engendra el monopolio. Los monopolistas compiten entre sí, los competidores pasan a ser monopolistas. Si los monopolistas restringen la competencia entre

aparezcan escindidos en la realidad sino que esta división conforma un recurso de carácter metodológico que favorece la comprensión de la dinámica de acumulación⁸⁰. Así, por una parte se analiza la capacidad de generación de plusvalor de los capitales individuales y, por otra, su posición en el proceso de apropiación del plusvalor producido. Para cada capital individual no coincide el valor generado y apropiado por lo que existen transferencias de valor entre las unidades de producción; esta misma divergencia se aprecia entre ramas productivas. Por tanto, se puede considerar que el núcleo de la teoría de la competencia radica en explicar las divergencias existentes entre la capacidad de cada capital de extraer plusvalor y la cantidad de plusvalor del que cada uno de ellos se apropia (Guerrero, 2003).

En la obra de Marx prevalece un enfoque cualitativo sobre la competencia, en correspondencia con el mantenido por Smith y Ricardo⁸¹. El enfoque mantenido en la investigación encuentra en las relaciones sociales de producción que determinan y regulan la interacción de los productores la clave para comprender la competencia. También se analizan las relaciones de competencia en los intercambios, pero como un ámbito más, y no el único, en el que éstas se manifiestan.

En primer lugar, la competencia se concibe como un proceso y no como un estado (Shaikh, 1990). La batalla que mantienen los diferentes capitales entre sí se desarrolla a nivel global y en todos los espacios que conforman el proceso de revalorización del capital por lo que ha de ser comprendida desde una perspectiva acorde a esta realidad.

ellos por medio de asociaciones parciales, se acentúa la competencia entre los obreros; y cuanto más crece la masa de proletarios con respecto a los monopolistas de una nación, más desenfrenada es la competencia entre los monopolistas de diferentes naciones. La síntesis consiste en que el monopolio no puede mantenerse sino librando continuamente la lucha de la competencia”.

Solo desde una perspectiva limitada de la competencia, similar a la del enfoque convencional que la reduce a una cuestión del número de empresas que aparecen en un sector, se puede defender que la competencia intercapitalista disfrutó de su época dorada durante el S. XIX y que, actualmente, se ha neutralizado. Más bien, lo que ocurre durante esa etapa es que aparecen barreras precapitalistas que constriñen la competencia intercapitalista: por ejemplo, el desarrollo del sector financiero es insuficiente para promover la competencia intersectorial (Weeks, 2009). Lenin, a pesar de mencionar la tendencia hacia la oligopolización de los mercados, reconoce que el desarrollo del modo de producción capitalista recrudence la competencia entre los capitales ya que las contradicciones inherentes al propio proceso de acumulación se agudizan. Incluso los monopolios quedan sometidos a la competencia potencial de los capitales invertidos en otros sectores y tampoco hacen desaparecer la competencia entre clases sociales. Se ha de valorar que la competencia no se manifiesta de manera uniforme sino que varía, diacrónica y sincrónicamente, en forma y grado, a medida que el capitalismo muta. El espacio en el que se desenvuelve la competencia en la fase actual del capitalismo es la propia economía mundial. Además, las estrategias empresariales de diversificación constatan que las barreras sectoriales se presentan cada vez más difuminadas para el capital. Por tanto, bajo el modo de producción capitalista, el único monopolio que prevalece es el de la propiedad de los medios de producción.

⁸⁰ Para una explicación detallada de este tipo de modelos puede verse: Shaikh (1990), Guerrero (1995) y Gouverneur (2002).

⁸¹ Su posición contrasta con el utilizado por el enfoque convencional actual basado en el número de agentes que opera en los intercambios, ámbito al que restringen la competencia. Además, el análisis convencional intenta explicar la competencia sin cuestionarse el motivo por el que las relaciones de producción tienen un carácter competitivo. En Dumènil y Levy (1987) puede encontrarse un riguroso estudio comparativo sobre el análisis convencional de la competencia y el clásico, en el que se encuadra la aportación de Marx.

Así, se mantiene un enfoque dinámico para estudiarla, alejada de la estática comparativa, basado en el desequilibrio y en el que se resalta el carácter descentralizado del proceso de reproducción material, características todas ellas comunes al análisis clásico. Se concibe la competencia como un proceso destructivo y antagónico:

(...) el movimiento de capital de una industria a otra corresponde a la determinación del territorio (sitio) de batalla; el desarrollo y adopción de tecnología corresponde al desarrollo y adopción de las armas de guerra (la carrera armamentista); y la competencia de una firma contra otra corresponde a la batalla misma (Shaikh, 1990: 80).

Además, se considera que la técnica productiva es una variable endógena al análisis: se incorpora el cambio técnico al análisis para comprender la dinámica del proceso de acumulación capitalista y el avance que experimenta el nivel de desarrollo de las fuerzas productivas. Solo de este modo se hace comprensible la evolución del valor y del precio de las mercancías⁸².

Por último, también se valora que no toda las empresas utilizan la misma técnica productiva. Las unidades de producción presentan diferentes niveles técnicos que determinan sus costes de producción: en cada momento, el mercado está compuesto por un determinado número de empresas que se caracterizan por mantener un desigual nivel técnico, lo que redunda en unos diferentes costes unitarios de producción para cada una de ellas⁸³. De ahí que, al mantener una estructura de costes diferentes y enfrentarse a un único precio de venta en el mercado, cada uno de los capitales opere en diferentes condiciones de rentabilidad –la tendencia a la igualdad de la rentabilidad predomina entre sectores pero no entre los capitales que componen cada uno de ellos. La propia dinámica de la competencia tiende constantemente a reproducir, en el seno de cada industria, las diferencias de rentabilidad entre los capitales individuales (Shaikh, 1991). Los capitales no se limitan a adoptar una técnica social promedio sino que cada uno de ellos mantiene una actitud activa frente a la técnica productiva seleccionada al incidir en sus costes unitarios de producción. La competencia actúa como un filtro que descarta aquellas técnicas que no son útiles para reducir los costes unitarios de producción.

Únicamente a corto plazo los capitales individuales pueden ser considerados como precio aceptantes. Pero su actitud es activa y la mejor arma con la que cuentan para salir victoriosos de la lucha competitiva es la adopción de mejoras técnicas y organizativas, que les permite alcanzar un coste de producción unitario inferior al del

⁸² Esta posición contrasta con la del análisis neoclásico, que no concibe el cambio técnico sino que se basa en una técnica dada para todas las empresas, incluso a largo plazo, restringiendo su ámbito de actuación a la escala de producción elegida. Lo contrario ocurre en el análisis clásico de la competencia: “el cambio técnico está omnipresente en el enfoque “clásico”, desde el momento en que la causa fundamental del cambio de valor de las mercancías –y por extensión, del cambio en la riqueza de las naciones– estriba en las mejoras de productividad de la fuerza de trabajo que derivan de la introducción de nuevas “artes, oficios o máquinas” como resultado del proceso de acumulación de capital” (Guerrero, 1995a: 54).

⁸³ Huyendo así del supuesto marshalliano de la empresa representativa.

mercado (Shaikh, 1991). La acumulación de capital permite incidir sobre el coste de producción de las mercancías –y, por lo tanto, sobre su precio- a través de las mejoras derivadas de la aplicación de progresos de carácter técnico. Aunque a corto plazo se enfrenten a precios establecidos, ya que la mayor parte de las empresas no tienen capacidad para influir sobre el precio de mercado, a medio y largo plazo tienen capacidad para incidir sobre los costes y, por tanto, sobre el nivel de precios, a través del cambio técnico (Guerrero, 1995a)⁸⁴. La estrategia competitiva de cada capital individual se basa en intentar reducir los costes de producción unitarios para reducir precios e intentar, a través de esta vía, arrebatar consumidores a sus rivales⁸⁵. Los capitales individuales no son unidades pasivas de producción sino que, al rivalizar por su propia supervivencia, batallan entre sí con una actitud belicosa. Y la principal arma de la que disponen consiste en la adopción de mejoras de la técnica productiva que les permitan mejorar su competitividad.

Los capitales individuales intentan abaratar el precio de la mercancía ofrecida a efectos de arrebatar cuota de mercado a sus competidores. Para ello, deben mejorar su productividad mediante la extensión del uso de las máquinas o mediante una aplicación más intensa de la división del trabajo (Marx, 1849). Si una unidad productiva mejora su nivel de productividad, obtendrá una cantidad de valores de uso superior por cada hora de trabajo; de ahí que necesite incrementar el número de unidades vendidas. Por lo tanto, la estrategia más conveniente pasa por reducir el precio de venta, y no por mantenerlo, para mejorar su rentabilidad unitaria. Al dilatarse su capacidad de producción se requiere que el mercado también se ensanche. De este modo, los capitales con los que compite deben responder aplicando también mejoras de productividad para conseguir bajar los precios de venta y, así, no verse desalojados del mercado.

Por lo tanto, el enfoque utilizado considera que el cambio técnico varía tanto diacrónicamente como sincrónicamente, ya que no todos los capitales utilizan la misma técnica productiva en un determinado momento de tiempo y, además, ésta varía a lo largo del tiempo⁸⁶.

⁸⁴ El cambio técnico se suele materializar a través de las nuevas inversiones en capital constante, aunque también es necesario que el grado de cualificación de la fuerza de trabajo se acomode a los nuevos requerimientos.

⁸⁵ Podría parecer una postura simplista si se valora que las empresas pueden utilizar diferentes armas competitivas. Sin embargo, lo que pretende cada una de ellas es reducir el coste de producción por cada unidad de valor de uso, alternativa que integra las estrategias de incremento de calidad, diferenciación del producto... Por lo tanto, todas ellas pueden ser entendidas como estrategias de reducción de costes. Desde el punto de vista teórico, la opción de mejorar la calidad manteniendo el coste se asemeja a la de reducir el coste manteniendo la calidad (Guerrero, 1995a). Además, aunque es posible una modificación del coste sin incorporar cierto progreso técnico –por ejemplo, a través de rebajas en el pago de los recursos productivos-, estas estrategias suelen ser insostenibles en el tiempo.

⁸⁶ Conforme a lo expuesto, se puede valorar que el análisis de Marx de la competencia, encuadrado en el enfoque clásico, es más profundo que el que se efectúa desde el paradigma neoclásico. A pesar de que esta doctrina ha conseguido extender el planteamiento de que la competencia acarrea consecuencias beneficiosas para todas las clases sociales, su análisis únicamente se basa en el número y tamaño de las empresas que aparecen en los mercados. Y, sobre esta base del análisis convencional, se erigen recomendaciones sobre la conveniencia de reducir la intervención estatal en los mercados para evitar que restrinja la competencia y, de este modo, alcanzar un contexto más competitivo que permita alcanzar

Para facilitar la comprensión de las relaciones de competencia se puede diferenciar en ellas una doble dimensión: competencia intrasectorial e intersectorial. Realmente, estas relaciones aparecen de manera simultánea en la realidad por lo que su diferenciación solo tiene sentido desde una perspectiva metodológica.

Por una parte, los capitales compiten directamente con aquellos otros con los que comparten rama de actividad. Esta es la denominada competencia intrasectorial. En cada sector, no todos los capitales ostentan la misma capacidad competitiva sino que la diversidad técnica de las empresas de cada sector provoca que sus estructuras de costes unitarios diverjan entre sí. Fundamentalmente, la capacidad productiva del trabajo queda determinada por la proporción de medios de producción disponible para una determinada cantidad de trabajo vivo. La composición del capital pretende precisamente valorar la relación entre el capital constante y el variable, quedando definida como la relación entre el trabajo vivo y la cantidad de trabajo ya objetivado en forma de medios de producción que aparecen en el proceso productivo. Esta proporción, expresada en unidades físicas, es denominada composición técnica del capital y es la base de la composición orgánica del capital, que no es sino la misma relación expresada en forma de valor. La composición del capital difiere no solo entre distintas ramas de producción sino también entre los diferentes capitales individuales de una misma rama.

Analíticamente, la composición técnica del capital (ctc) puede ser presentada del siguiente modo:

$$ctc = \text{cantidad de medios de producción} / \text{cantidad de trabajo vivo} \quad (4.1)$$

Y la composición orgánica (coc) de este otro:

$$\begin{aligned} coc &= \left(\frac{\text{cantidad de MP}}{\text{cantidad de L}} \right) \times \left(\frac{\text{precio MP}}{\text{salario por trabajador}} \right) \\ coc &= \left(\frac{\text{cantidad de MP}}{\text{cantidad de L}} \right) \times \left(\frac{\text{precio MP}}{\text{precio MC}} \right) \times \left(\frac{1}{\text{salario real}} \right) \\ coc &= ctc \times \left(\frac{\text{precio MP}}{\text{precio MC}} \right) \times \left(\frac{1}{\text{salario real}} \right) \end{aligned} \quad (4.2)$$

Los incrementos en la ctc se traducen en el crecimiento, también, de la coc, aunque en menor intensidad ya que los elementos del capital constante se abaratan de manera más aguda que el capital variable. La coc no coincide con el grado técnico de meca-

situaciones de máxima eficiencia. No obstante, la competencia no es fuente de ganancia sino que ésta deriva del trabajo realizado por los asalariados por encima del nivel necesario para garantizar su reproducción.

nización sino que éste es uno de los factores de los que depende, de ahí que ambas varíen en el mismo sentido. Los cambios técnicos provocan cambios en el valor de los elementos que componen el capital.

Aquellos capitales que mantienen una composición alta (baja) en relación al peso relativo del capital constante sobre el nivel medio del sector son catalogados como de composición alta (baja). De este modo, los capitales individuales se encuentran estratificados en cada sector según su composición, prevaleciendo diferentes tasas de ganancia para cada uno de ellos al enfrentarse a unas condiciones de intercambio similares cuando sus condiciones técnicas de producción difieren (Weeks, 1981). La rentabilidad que alcanza cada uno de los capitales individuales difiere entre sí ya que aquellos más eficientes se apropiarán de una mayor proporción de la ganancia global según el capital invertido.

De ahí que la competencia agudice las diferencias internas existentes en cada rama productiva. El precio de mercado al que se enfrentan, para unidades de semejante calidad, es único, y están presionadas para no elevarlo con la pretensión de no perder cuota de mercado. Este es motivo que explica la dispersión en las tasas de ganancia de los distintos capitales que operan en una determinada rama productiva. Además, aunque los cambios técnicos tienden a generalizarse no penetran de manera simultánea en todas las unidades productivas, perdurando así diferentes técnicas de producción de las que se desprenden distintas estructuras de costes.

En este espacio, cada capital individual busca desplazar a los demás disminuyendo sus costos individuales para poder ofrecer su producción particular a precios inferiores al promedio e incrementar su participación en el producto total. La heterogeneidad de las unidades productivas se manifiesta, fundamentalmente, en distintas composiciones del capital y, por lo tanto, en diferentes niveles de productividad. De este modo, cada uno de los distintos capitales individuales alcanza costes unitarios de producción diferentes mientras que se enfrentan a un precio único en el mercado, lo que explica las diferentes rentabilidades que consiguen cada uno de ellos.

Por lo tanto, el escenario que se desprende de la puesta en marcha de las fuerzas competitivas es el del desequilibrio sectorial: se alcanza una situación económica frágil e inestable caracterizada por el desarrollo desigual de los competidores. El nivel total de oferta, determinado por la producción nueva y los inventarios acumulados, se determina antes de que la demanda sea revelada, de manera que no hay motivos para esperar que cantidad ofrecida y demandada coincidan. El nivel total de oferta es el resultado del conjunto de decisiones adoptadas de manera descentralizada por agentes que desconocen la situación real de la economía. Los agentes reaccionan frente al desequilibrio y se adaptan progresivamente a él (Duménil y Levy, 1987). Las fuerzas centrífugas que determinan la dinámica de acumulación provocan una perturbación constante que dirige a la economía hacia una gravitación constante sobre los valores de equilibrio.

Pero la competencia capitalista no se agota con su componente intrasectorial. Los capitales que pertenecen a diferentes sectores también compiten entre sí: si un sector presenta unas condiciones de rentabilidad superiores al nivel promedio atraerá a los capitales procedentes de diferentes sectores. Las diferentes condiciones de rentabilidad en cada sector regulan la distribución entre ramas productivas del capital y, por lo tanto, del trabajo, según la relación que mantienen y que se expresa a través de la composición del capital. La atracción o repulsión de trabajo vivo a una determinada rama productiva, que tendrá una incidencia directa sobre el nivel salarial, queda determinado precisamente por los movimientos intersectoriales del capital. El proceso de asignación de recursos a los diferentes sectores productivos no responde a una organización previa predeterminada sino que es el resultado del proceso de competencia entre los capitales individuales. Mariña y Rangel (2010: 3) consideran que:

La competencia intersectorial confronta entre sí a los grupos de capitales que producen distintos tipos de mercancías que buscan conjuntamente atraer la mayor porción posible de la demanda social solvente hacia el producto específico que ofrecen. En este espacio cada capital individual, si bien opera conjuntamente con el resto de capitales individuales de su sector frente a otros capitales sectoriales, simultáneamente tiene el incentivo de introducir nuevos productos o de diferenciar su producto para autonomizarse absoluta o relativamente de la competencia al interior de su propio sector.

La capacidad del capital para moverse entre las diferentes ramas productivas en búsqueda del mayor beneficio posible impide que prevalezcan, de manera estructural, diferenciales de rentabilidad entre los sectores. La constante migración del capital desde los sectores menos rentables hacia los más rentables asegura que estas diferencias tiendan a diluirse. La competencia capitalista promueve, de este modo, una tendencia hacia la igualación de las condiciones de rentabilidad. Precisamente, estas relaciones de competencia intersectorial que mantienen los capitales entre sí se expresan a través de la formación de una tasa de ganancia media para el conjunto de la economía. El capital se mueve entre los sectores, como consecuencia de la competencia, en busca de posibles diferenciales de ganancia en relación a la rentabilidad promedio y, a través de ese proceso, la tasa media de ganancia se generaliza en todos los sectores⁸⁷.

Las relaciones de competencia intersectorial transforman los valores de las mercancías en los precios de producción, nivel en torno al que oscilará el precio de mercado efectivo. Si al precio de costo de la mercancía se le añade la ganancia correspondiente a la rentabilidad media se obtiene el precio de producción. De este modo, el precio de producción se obtiene como la suma de trabajo pago dedicado a la obtención de la mercancía más una determinada cantidad de trabajo impago. Por lo

⁸⁷ Marx fundamenta teóricamente este mecanismo en la tendencia de la mano invisible enunciada previamente por Adam Smith. La considera una de sus principales aportaciones a pesar de rechazar el carácter apologético del sistema capitalista que generalmente se le otorga. Además, la movilidad del capital es uno de los elementos centrales de la teoría de la competencia de Marx, quien otorga un carácter global a su análisis al incorporar las relaciones de interdependencia sectorial (Duménil y Levy, 1987).

tanto, el precio de producción de una mercancía puede modificarse no solo ante un cambio en su valor, ya se corresponda con un cambio técnico en el proceso de producción de la misma mercancía o en el de aquellas otras utilizadas en su producción como elementos constantes del capital, sino también a causa de un cambio en la tasa general de ganancia.

La igualación de las condiciones de rentabilidad que genera la competencia facilita que cada capital tienda a apropiarse de una porción de ganancia proporcional al capital invertido total, con independencia de su composición. A través de la nivelación intersectorial de la tasa de ganancia, el plusvalor creado se distribuye entre los capitales invertidos en las diferentes ramas productivas: aunque el plusvalor es creado en proporción en relación al capital variable empleado, su apropiación depende del capital total avanzado. La igualación de las condiciones de rentabilidad provoca que las masas de ganancia que obtienen los capitales invertidos de cada sector no sean proporcionales a la magnitud del capital empleado en cada uno de ellos⁸⁸. Conforme a todo ello, la ganancia de cada capital en particular no se obtiene como una proporción del trabajo vivo activado por cada uno de ellos sino que queda condicionada por las condiciones sociales de explotación del trabajo, expresadas a través de la tasa media de ganancia.

La competencia potencial del resto de capitales individuales, y no solo la efectiva, también genera una presión significativa sobre cada capital en particular. Por lo tanto, la competencia intercapitalista no desaparece porque una empresa controle un determinado mercado; en todo caso, se transforma. Incluso, en este caso, el capital que alcanza la situación de monopolio está sometido a la competencia potencial del capital de otras ramas productivas, aunque con distinto grado de intensidad según la efectividad con la que operen las barreras de entrada al sector⁸⁹.

Aun así, la competencia ha de ser entendida como una tendencia estructural inherente al capital, que puede ser neutralizada o suprimida temporalmente y que, en todo caso, se materializa de diferente modo según ciertos aspectos concretos que condicionan el proceso de acumulación. Entre ellos, Weeks (2009) destaca el grado de desarrollo de las fuerzas productivas, la forma que adopta la intervención estatal y el grado de sofisticación del sistema financiero, ya que el crédito es el mecanismo que ejerce como palanca del proceso de competencia. El desarrollo del sector financiero y del mecanismo del crédito permite la extensión del componente intersectorial de la competencia. Por lo tanto, en la realidad concreta, no tiene porqué materializarse de manera efectiva la igualación de las condiciones de rentabilidad entre los diferentes sectores. Por ejemplo, la aparición de barreras efectivas a la movilidad intersectorial del capital posibilita la aparición de tasas de ganancia divergentes.

⁸⁸ “Sólo dentro de la misma esfera de la producción, vale decir donde está dada la composición orgánica del capital, o entre diferentes esferas de la producción de igual composición orgánica del capital, las masas de las ganancias se hallan en relación directamente proporcional con la masa de los capitales empleados” (Marx, 1894: 189).

⁸⁹ De hecho, el capitalismo se erige sobre un determinado monopolio, el de los medios de producción por parte de la clase capitalista.

La competencia opera a través de un mecanismo similar tanto en su dimensión intersectorial como en la intrasectorial: aquellos capitales más (menos) mecanizados generan menos (más) plusvalor pero mantienen una posición más fuerte (débil) en el proceso de su apropiación, de tal manera que acaparan una porción mayor (menor) que el resto de capitales. Las mercancías producidas por los capitales de alta (baja) composición mantienen un valor inferior (superior) al precio de producción; de ahí que aquellos capitales que producen en condiciones superiores (inferiores) al promedio social, acaben vendiendo sus mercancías por encima (debajo) de su valor individual.

El capital se mueve entre sectores en respuesta a los posibles diferenciales de rentabilidad que puedan aparecer y los capitales menos eficientes son eliminados del mercado. A través de la competencia se canalizan las masas de plusvalor, de tal manera que opera una suerte de mecanismo redistribuidor desde los capitales de menor composición, con mayor capacidad de generación de plusvalor, hacia aquellos otros de composición más elevada, que ostentan una capacidad superior de apropiación de ganancia. El capital constante parece productivo, precisamente, porque este mecanismo no es directamente observable sino que aparentemente parece que cada capital se apropia de la parte proporcional de plusvalor que le corresponde según su aportación a la masa total.

4.1.2. Mecanización incesante

Bajo las relaciones capitalistas de producción aparecen diferentes fuerzas que generan una revolución constante de los métodos de producción, que se materializan mediante la mecanización incesante del aparato productivo. La ley del valor impone la necesidad de la creciente mecanización mediante la competencia:

la misma ley de la determinación del valor por el tiempo de trabajo que el capitalista poseedor del nuevo método siente en la forma de tener que vender su mercancía por debajo de su valor social, es la que impulsa a sus competidores, como ley forzosa de la competencia, a la adopción del nuevo método de producción (Marx, 1867: 13).

La evidencia empírica respalda esta tendencia que, en última instancia, acaba generando funestas consecuencias para la acumulación capitalista al provocar un deterioro de las condiciones de rentabilidad del capital considerado globalmente.

En primer lugar, la propia competencia interclases entre capital y trabajo explica el proceso de mecanización constante del aparato productivo. El capital está interesado en la incorporación al proceso productivo de medios de producción en sustitución de trabajo vivo porque favorece la subsunción real del trabajador. Es el mismo antagonismo de clase el que explica la mecanización, a través de la que es posible la mejora de la capacidad productiva del capital, ya que la propia dinámica de acumulación requiere la aparición de la mayor cantidad posible de plusvalor. El cambio técnico se articula a través

de la expulsión del trabajo vivo del proceso productivo: el capital variable es sustituido por constante. Este es el sentido que adopta el cambio técnico con carácter general, manifestándose mediante una composición del capital creciente tendencialmente⁹⁰.

Mediante este proceso el capitalista consigue acrecentar el control sobre el trabajo y se hace efectiva la subordinación del trabajador en el proceso de producción, permitiendo perpetuar el ejército de reserva ya que la expulsión de trabajo vivo permite nutrirlo de efectivos incluso en contextos de incremento de la demanda de fuerza de trabajo⁹¹:

aunque no hubiera competencia y sólo existiera un capital o capitalista único, éste tendría interés en maximizar la explotación del trabajo a través de la mecanización de la producción y la creciente subsunción real del trabajo en el capital (Guerrero, 1997: 11).

Además, la mecanización también es un medio para agudizar la intensidad del proceso de trabajo, lo que refuerza el dominio del capital frente al trabajo tanto a nivel individual como colectivo⁹². Así se conforma como una alternativa funcional para “poner en movimiento más trabajo en cada momento, o de explotar cada vez más intensamente la fuerza de trabajo” (Marx, 1867: 511). Asimismo, la mecanización creciente del capital también favorece la dominación del modo de producción capitalista frente al resto; la mayor eficiencia productiva que alcanza el capital destruye otras formas de producción que, hasta ese momento, habían quedado al margen de su dominación directa.

Por lo tanto, la tendencia a la mecanización proviene, fundamentalmente, de la relación entre el capital y el trabajo aunque también es funcional para la lucha intercapitalista. En el marco de relaciones de competencia que mantienen los diferentes capitales individuales entre sí, la estrategia más adecuada para conseguir reducir los costes unitarios de producción pasa por alcanzar cierto avance técnico mediante la mecanización. Como la acumulación se desarrolla en condiciones de competencia entre los capitales individuales cada uno de ellos debe procurar reducir el coste unitario de

⁹⁰ A diferencia del paradigma neoclásico, que hace depender el sentido del cambio técnico de la dotación factorial de la sociedad.

⁹¹ Marx aborda la explicación del impulso técnico constante antes de abordar la lucha intercapitalista en el Libro III de *El capital*, de lo que puede deducirse que explica la mecanización, prioritariamente, como un instrumento que permite al capital reforzar su posición en la batalla interclasista. No obstante, hay autores vinculados al marxismo analítico, así como a la economía radical norteamericana, que conciben la mecanización del aparato productivo como la reacción del capital frente al crecimiento de los salarios reales a un ritmo superior al de la productividad, lo que estrangularía la rentabilidad. La posición que se mantiene en la investigación se desvincula de estas propuestas al considerarse que la mecanización tiene lugar con independencia de la dinámica experimentada por los salarios reales, aunque pueda verse agudizada en aquellas fases en las que los salarios crezcan de manera intensa.

⁹² “impone a la vez un *mayor gasto de trabajo en el mismo tiempo*, una *tensión* acrecentada de la *fuerza de trabajo*, un taponamiento más denso de los poros que se producen en el tiempo de trabajo” (Marx, 1867: 499; énfasis en el original).

producción, para lo que es necesario reforzar su productividad⁹³. Cada capital pretende arrebatar a sus competidores cierta cuota de mercado por lo que la batalla competitiva se dirige en términos de abaratamiento de costes. Por lo tanto, hay una revolución continua de los métodos de producción para conseguir abaratar los costes unitarios.

La estrategia más sólida para reducir los costes de producción pasa por la aplicación de mejoras técnicas al proceso productivo lo que se consigue mediante su mecanización. La mecanización del aparato productivo es el medio más poderoso de mejorar la productividad del trabajo, reduciendo así el tiempo de trabajo socialmente necesario para la obtención de una mercancía. A través de la aplicación de una determinada innovación una unidad productiva puede abaratar el coste unitario de producción, vender a un precio más reducido y, así, desalojar a otros competidores menos eficientes del mercado⁹⁴.

Los capitales que producen con las técnicas más avanzadas, que progresivamente se difundirán por la rama productiva, son los denominados capitales reguladores⁹⁵. La competencia entre capitales provoca la extensión de las nuevas técnicas en cada rama productiva⁹⁶. Aquellos capitales que no puedan adaptarse a las nuevas condiciones técnicas de producción están abocados a desaparecer mediante la absorción por parte de aquellos otros más competitivos. El capitalista que adopte en primer lugar el cambio técnico mantendrá una posición privilegiada que le permitirá obtener ganancias extraordinarias hasta que se produzca la generalización de las nuevas condiciones técnicas de producción:

el capitalista que emplea métodos de producción perfeccionados, pero todavía no generalizados, vende por debajo del precio de mercado, mas por encima de su precio individual de producción; de este modo se eleva para él la cuota de ganancia, hasta que la competencia la nivele (Marx, 1894: 294).

La competencia intercapitalista provoca que los capitales individuales se sometan a un proceso de acumulación compulsiva del plusvalor, resultado de la explotación del trabajo asalariado, con el objetivo de mantener su supervivencia. Este proceso de capitalización de plusvalía no se corresponde con la elección voluntaria de cada capital

⁹³ La mejora de la productividad también abre la vía de mantener el nivel productivo con un menor esfuerzo en recursos productivos: sin embargo, cada capital individual exige mantener este esfuerzo, cuando no aumentarlo, para incrementar el nivel de producción y, así, no perder posiciones en la lucha competitiva.

⁹⁴ “La lucha de la competencia se libra mediante el abaratamiento de las mercancías, La baratura de éstas depende, *cæteris paribus* [bajo condiciones en lo demás iguales], de la productividad del trabajo.” (Marx, 1867: 778-779)

⁹⁵ Para una explicación detallada de este concepto véase Guerrero (1995a).

⁹⁶ “la misma ley de la determinación del valor por el tiempo de trabajo que el capitalista poseedor del nuevo método siente en la forma de tener que vender su mercancía por debajo de su valor social, es la que impulsa a sus competidores, como ley forzosa de la competencia, a la adopción del nuevo método de producción.” (Marx, 1867: 387)

individual sino que la competencia se lo impone como una necesidad: aquellos capitales que descuiden esta faceta se verán expulsados del mercado por aquellos otros que, a través de la acumulación, hayan alcanzado mejoras, de origen cuantitativo o cualitativo, en sus métodos de producción. Por lo tanto, la adopción de técnicas más avanzadas se presenta a los capitales como una obligación de carácter sistémico. La política de innovación constante le viene impuesta al capital por las relaciones de competencia, que ejercen una función de estímulo constante para el desarrollo de la productividad. Así, el capital engendra una expansión de la capacidad productiva que se materializa en la renovación constante del aparato productivo. El diferencial entre el valor unitario de producción y el valor social medio, que permite la obtención de ganancias extraordinarias, conforma el incentivo para que las unidades de producción tiendan a adoptar continuamente los cambios técnicos existentes.

De ahí que la competencia entre capitales provoque, irremisiblemente, un avance constante en el desarrollo de la productividad: la competencia ejerce una presión sobre cada uno de los capitales individuales para que apliquen y adopten nuevas técnicas de producción a efectos de reducir sus costes unitarios de producción. El desarrollo permanente de la productividad explica la tendencia al abaratamiento continuo de las distintas mercancías (Cohen, 1986). Asimismo, el desarrollo de la productividad permite el abaratamiento de la fuerza de trabajo siempre que el cambio técnico afecte también a alguno de los medios de consumo que conforman la cesta de bienes de consumo. Aunque a corto plazo podrían sobrevivir adoptando diferentes estrategias, aquellos capitales sin capacidad de asumir el cambio técnico acabarán por sucumbir a la competencia. El desarrollo de la productividad es el resultado de la interacción antagónica y contradictoria de los diferentes capitales individuales. Los medios de producción se ven constantemente revolucionados aunque la masa de capital fijo invertida puede suponer ciertos obstáculos para la aplicación de medios de trabajo mejorados según su periodo medio estimado de vida. Aun así, la competencia obliga a adoptar los nuevos medios de trabajo antes de finalizar la vida útil desde el punto de vista técnico de los antiguos.

Con carácter general, la mecanización del aparato productivo se produce de manera continua, a pesar de que aparezcan episodios discrecionales de innovaciones técnicas con carácter excepcional. La competencia imprime una tensión continua sobre las fuerzas productivas que se acaba resolviendo con su desarrollo. Como la acumulación capitalista propicia el avance técnico, los requerimientos que impone la competencia al capital imprimen cierto carácter progresivo a la organización capitalista de la producción. La realidad social capitalista es cambiante y la competencia la desequilibra de manera permanente. Según la terminología utilizada por el propio Marx, el proceso de competencia genera un estado continuo de guerra civilizada, que otorga al modo de producción capitalista un carácter dinámico y progresivo en relación al cambio técnico. El proceso de competencia no es armónico sino que genera resultados caóticos y destructivos. De este modo se consigue desarrollar constantemente la productividad lo que genera, consecuentemente, menores valores unitarios de producción abriéndose así la posibilidad de cierto progreso material en la sociedad.

No obstante, tampoco se debe sobrevalorar el impacto progresivo que la dinámica de acumulación genera sobre el grado de desarrollo de la productividad. Grossmann (1979) advierte de que la rentabilidad puede suponer un obstáculo efectivo para el avance técnico si por cuestiones de coste es más ventajoso para el capital mantener a los trabajadores directos que mecanizar el proceso productivo⁹⁷. La adquisición de ciertas patentes con el objetivo de bloquearlas por parte de grandes conglomerados también ilustra el conflicto permanente entre relaciones de producción y desarrollo de la capacidad productiva del trabajo.

A través de la creciente incorporación de maquinaria al proceso productivo se consigue desarrollar progresivamente la fuerza productiva social del trabajo, reduciéndose así el valor unitario de cada mercancía e incrementando la cantidad de valores de uso obtenidos. Así, la mecanización permite mejorar la capacidad del capital de creación de valores de uso aunque se reduce su capacidad de creación de valor nuevo al reducirse el peso relativo del capital variable. El cambio técnico modifica la estructura de costes de la empresa, haciendo aumentar su parte constante en detrimento del capital variable. La competencia provoca que la composición del capital tienda a crecer de manera incesante, de tal modo que la parte del capital global desembolsado que se transforma en capital vivo es, en términos relativos, más reducida y, así, genera cada vez menos plusvalor en proporción a su nivel. En todo caso, el impacto sobre el coste unitario de producción siempre es a la baja. Por lo tanto, mediante la acumulación se acrecienta la masa de capital constante, tanto en términos absolutos como en relación al componente variable del capital.

4.2. Ley de tendencia decreciente de la tasa de ganancia (LTDTG)

El continuo avance técnico derivado del proceso de acumulación, materializado en la mecanización del aparato productivo, presenta un carácter contradictorio ya que, a pesar de quedar motivado en la búsqueda de mayor rentabilidad provoca la eliminación de la fuente de ganancia, el trabajo vivo. A pesar de las nefastas consecuencias que genera sobre el sistema, cada capital tiende a mecanizar el aparato productivo, fundamentalmente, para garantizar el dominio de los trabajadores, así como con el objetivo de no perder cuota de mercado. Aunque mediante el progreso técnico la capacidad del capital global de generación de valor nuevo se ve mermada el capital innovador refuerza su posición en el proceso de apropiación del valor nuevo.

La pretensión por parte de los capitales individuales de obtener ganancias extraordinarias redundaría en la erosión de la rentabilidad promedio. La acumulación es el resultado del conjunto de decisiones individuales adoptadas por cada uno de los capitales individuales, que mantienen relaciones hostiles entre sí, en el proceso de mejora de su rentabilidad. Un capital individual que adopte un determinado avance técnico o,

⁹⁷ "Considerada exclusivamente como medio para el abaratamiento del producto, el límite para el uso de la maquinaria está dado por el hecho de que su propia producción cueste menos trabajo que el trabajo sustituido por su empleo". (Marx, 1867: 478)

simplemente, un mayor grado de mecanización, podrá acaparar una fracción creciente del plusvalor generado globalmente por el capital, lo que justifica su decisión, a pesar de que, de este modo, deteriore la capacidad de generar valor nuevo del capital considerado en su conjunto. Esta estrategia le permite aumentar la distancia entre su coste unitario individual de producción y el coste unitario de producción promedio en la sociedad, accediendo así a una parte creciente de la ganancia generada. Un empleo proporcionalmente mayor de capital constante en comparación con el variable acarrea una productividad acrecentada del trabajo y una mayor riqueza social.

La tasa de ganancia puede ser definida como la relación existente entre la masa de ganancia resultante y el capital invertido para su obtención; no es más que la expresión superficial, en forma monetaria, de la tasa de plusvalor. Esta variable es clave para explicar el devenir del proceso de acumulación debido a que el único objetivo que se pretende con el proceso productivo es la valorización del capital. A cada capitalista individual únicamente le interesa la relación entre la ganancia obtenida (G) y el capital global adelantado (K), resultándole indiferente la composición de esa cantidad de capital. Siendo Y la renta total y L el total de trabajo empleado, se puede descomponer del siguiente modo:

$$g' = \frac{G}{K} = \frac{\left(\frac{G}{Y}\right)}{\left(\frac{K}{L}\right)} = \frac{B^o \text{ relativo}}{\left(\frac{K}{L}/\frac{Y}{L}\right)} = \frac{B^o \text{ relativo}}{(coc/productividad)} \quad (4.3)$$

Como, a nivel social, la masa total de plusvalor (pv) coincide con la de ganancia, la expresión (4.1) también puede expresarse del siguiente modo:

$$g' = \frac{pv}{K} = \frac{pv}{c + v} = \frac{\frac{pv}{v}}{\frac{c + v}{v}} = \frac{p'}{coc + 1} \quad (4.4)$$

Como puede apreciarse, la tasa de ganancia (g') depende de manera inversa de la composición del capital (coc) y de manera directa de la tasa de plusvalor (p'). Por lo tanto, los cambios en la tasa de ganancia media de la economía se pueden deber a los siguientes cambios:

- Modificaciones en la tasa de plusvalía. Como se explicará más abajo, existen dos vías para el incremento de la tasa de plusvalía: la absoluta y la relativa.
- Modificaciones en el peso relativo del capital constante sobre el capital social global, resultantes del proceso de mecanización del aparato productivo.

Marx enuncia la ley de tendencia decreciente de la tasa de ganancia (LTDTG, en adelante) dotándola del mismo carácter que al resto de leyes que explican el funcionamiento general de la dinámica capitalista⁹⁸. Consiste en una caída tendencial de las condiciones de rentabilidad que viene explicada, precisamente, por la trayectoria que mantienen las dos componentes de las que depende: tasa de plusvalor y grado de mecanización. Por una parte, el incesante crecimiento del grado de mecanización del aparato productivo se refleja en una composición creciente del capital. Bajo estas circunstancias, si la tasa de plusvalía se mantuviera constante, se haría efectiva la presión a la baja sobre la rentabilidad. Como consecuencia de la mecanización, el capital tiene menos capacidad de crear valor nuevo al reducirse el peso relativo de su parte variable: se sustituye el trabajo vivo, que es el creador del plusvalor, por capital constante. Así, si las condiciones de explotación de los asalariados como clase no varían aparecería una presión a la baja sobre las condiciones de rentabilidad:

Si suponemos además que esta modificación gradual en la composición del capital ocurre no sólo en esferas aisladas de la producción, sino, en mayor o menor grado, en todas las esferas de la producción, (...) este paulatino acrecentamiento del capital constante en relación con el variable debe tener necesariamente por resultado una *baja gradual en la tasa general de ganancia*, si se mantienen constantes la tasa del plusvalor o el grado de explotación del trabajo por parte del capital (Marx, 1894: 270; énfasis en el original).

Por tanto, se requiere una distribución más favorable del valor nuevo generado para mantener las condiciones de rentabilidad: una de las principales alternativas de las que dispone el capital para conseguir contrarrestar la presión negativa sobre la tasa de ganancia que genera la creciente mecanización es el incremento de la tasa de plusvalor. La creciente composición del capital limita la proporción de valor nuevo generado pero si se consigue modificar su distribución a favor del excedente es posible mantener las condiciones de rentabilidad. Incluso el mismo progreso técnico que se deriva de la mecanización presiona al alza la tasa de plusvalía a través del abaratamiento de los bienes de consumo de los asalariados que genera. La rentabilidad se ve erosionada no porque se vea reducido el grado de explotación de la clase asalariada sino porque se emplea una proporción decreciente de trabajo vivo en relación al capital constante en el proceso productivo.

En realidad, Marx enuncia la LTDTG partiendo de un grado de explotación de la fuerza de trabajo constante: solo es una herramienta analítica para simplificar el análisis. No obstante, la presión decreciente sobre la tasa de ganancia opera “aunque la tasa de plusvalor aumente tendencialmente -tendencia tan real que es absurdo explicar la baja de g' por un aumento de la tasa de salario-, lo anterior [crecimiento de la composición

⁹⁸ Marx expone la LTDTG en el capítulo XIII del Libro III de *El capital*. La Economía Política clásica ya había planteado que el desarrollo ordinario del proceso de acumulación capitalista deviene en la caída tendencial de la tasa de rentabilidad, aunque apuntaban a factores de carácter técnico para explicar sus causas: la ley de rendimientos decrecientes (Kaldor, 1955). En el capítulo 2 de Mateo (2007) se puede encontrar una excelente exposición de esta ley así como un repaso de las principales posiciones críticas frente a ella.

orgánica] se manifiesta como un descenso de la tasa de ganancia (ya que el numerador crece más lentamente que el denominador en la expresión $g' = p' / cvc$)" (Guerrero, 2008: 174)⁹⁹.

Esta estrategia, que genera funestas consecuencias para el proceso de acumulación considerado en su globalidad, permite a cada capital individual mejorar su posición en el proceso de apropiación de ganancia, aunque erosione la capacidad del capital considerado globalmente para generar plusvalor. El dinamismo técnico que caracteriza al proceso de acumulación capitalista acaba socavando su fuerza impulsora, la rentabilidad. El progreso técnico provoca que una misma cantidad de capital movilice una porción menor de capital variable. Aunque desde el punto de vista técnico el capital constante puede sustituir a la fuerza de trabajo sin problemas para obtener valores de uso no ocurre lo mismo desde una perspectiva social, ya que la generación de valor sí se resiente por este reemplazamiento. El proceso de mecanización, requerido para cada uno de los capitales individuales, que pretenden luchar por su supervivencia, desencadena una presión negativa con carácter estructural sobre las condiciones de rentabilidad. Por ello, si la magnitud del capital social desembolsado es creciente, lo que representa el resultado habitual del desarrollo ordinario del proceso de acumulación, la masa de ganancia global tiende a crecer a pesar de que la tasa general de ganancia caiga.

De este modo, el devenir de la tasa de ganancia dependerá de la trayectoria que experimenten tanto la composición del capital como la tasa de plusvalía. Sin embargo, así como el incremento de la tasa de plusvalía se encuentra ciertos límites derivados de la duración máxima de la jornada laboral y la porción de esta jornada dedicada al trabajo necesario, la mecanización del aparato productivo puede crecer de manera continuada. Ambas tendencias están interrelacionadas ya que los incrementos de productividad derivados de la mecanización permiten también el aumento de la tasa de plusvalía. Por lo tanto, la caída de la tasa de ganancia tiende a hacerse efectiva ya que el incremento del peso relativo del capital constante sobre el total prevalece sobre el aumento de la tasa de plusvalor¹⁰⁰. Rosdolsky (1978: 450-451) advierte que:

aunque se enfrenten las dos tendencias contrarias, la del aumento de la tasa de plusvalía que tiende a frenar el descenso de la tasa de ganancia y la del aumento de la composición del capital que tiende a acelerar este descenso, su efecto neto no depende de los resultados de un procedimiento abstracto o de una simple operación matemática que hace intervenir dos variables (...) El plustrabajo que un trabajador puede proporcionar tiene límites definidos: por una parte, la duración de la jornada de trabajo; por otra parte, la fracción de esta jornada que es necesaria para la reproducción de la fuerza de trabajo.

⁹⁹ La composición orgánica (coc) y la composición en valor del capital (cvc) son términos coincidentes.

¹⁰⁰ Hay autores como Robinson o Sweezy que mantienen una visión crítica sobre la LTDTG de Marx porque consideran que el incremento de la tasa de plusvalía puede compensar tendencialmente la creciente mecanización. Blaug (1990) y Moseley (1995) también la critican al considerar que Marx no demuestra que la composición del capital tenga que crecer, necesariamente, a un mayor ritmo que la tasa de plusvalor. Para una revisión crítica de estas posiciones véase el capítulo 2 de Mateo (2007).

Y, en el mismo sentido, se pronuncia Gill (2002: 513):

La elevación de la tasa de ganancia por incrementación del grado de explotación no es un proceso abstracto, una operación aritmética, sino que siempre se refiere a los trabajadores vivos y a su trabajo. En otras palabras: el plus trabajo que puede realizar un obrero tiene determinados límites; por una parte en la duración de la jornada laboral, por la otra en la porción de la misma necesaria para la reproducción de la fuerza de trabajo.

No obstante, Marx propone que la ley de descenso de la tasa de ganancia, al igual que muchas otras de las leyes enunciadas sobre el proceso de acumulación, presenta un carácter tendencial de manera que, en la realidad social concreta, pueden aparecer ciertas causas que la contrarreste. Su análisis contempla la posible aparición de ciertas contratendencias que pueden inhibir las presiones a la baja sobre las condiciones de rentabilidad, de tal manera que esta tendencia no se presente de manera efectiva. La tendencia decreciente sobre las condiciones de rentabilidad puede ser debilitada por la aparición de ciertos factores que pueden operar de manera tan intensa que pueden neutralizarla e, incluso, revertirla. El hecho de que se haga o no efectiva no es una cuestión de plazos sino de la fuerza con la que aparezcan estas contratendencias (Weeks, 1981).

No implica una reducción automática de la tasa de rentabilidad sino que, como consecuencia de la aparición de estas tendencias contrarrestantes con diferente intensidad su trayectoria será oscilante y contradictoria. La aparición de estas tendencias contrarrestantes no derogan la tendencia decreciente de la tasa de ganancia sino que, en todo caso, debilitan sus efectos: si operan estas influencias se alivia parcialmente la presión existente sobre la tasa de ganancia, de manera que su descenso es más lento y discontinuo. De entre todas estas contratendencias destaca la elevación del grado de explotación del trabajo¹⁰¹. El desarrollo de la productividad permite incrementar la plusvalía en términos relativos mediante el abaratamiento de la fuerza de trabajo¹⁰². Aunque también una mayor intensidad del trabajo permite incrementar la tasa de plusvalía y debilitar, de este modo, la tendencia decreciente sobre la tasa de ganancia. Por lo tanto, el restablecimiento de las condiciones de rentabilidad desata una ofensiva por parte del capital que deviene cada vez más agresiva porque las tensiones son crecientes.

El desarrollo de la productividad social del trabajo genera efectos antagónicos sobre la tasa de ganancia. Por una parte, el aumento de la cantidad de capital constante potencia la capacidad productiva del trabajo, lo que propicia la elevación de la plusvalía

¹⁰¹ Un abaratamiento de los elementos del capital constante, que puede ser alcanzado a través del comercio exterior, o un aumento de la sobrepoblación relativa son otras de las vías a través de las que se puede contrarrestar esta caída. Todas estas tendencias, que quedan expuestas en el capítulo XIV del Libro III de *El capital*, "no derogan la ley sino que debilitan sus efectos" (Marx, 1894: 307).

¹⁰² También permitiría contrarrestar la caída de la tasa de ganancia mediante el abaratamiento que pueden provocar del capital constante.

en términos relativos. Por otra, el menor peso relativo del capital variable implica la reducción de la importancia relativa del número de asalariados. De este modo, ambos movimientos, que son manifestaciones simultáneas de una misma tendencia, influirán con sentido opuesto sobre la masa de plusvalor resultante del proceso de acumulación. Sin embargo, operan límites efectivos que impiden que el primer efecto compense al segundo, por lo que se puede obstaculizar la tendencia decreciente sobre las condiciones de rentabilidad pero nunca anularla.

La dinámica de acumulación genera dinámicas opuestas para la masa y la tasa de ganancia: mientras que, tendencialmente, la primera mantiene una senda creciente, la segunda tiende a decaer como consecuencia del desarrollo ordinario del proceso. Aunque el peso relativo del capital variable sobre el total del capital invertido tienda a caer, su magnitud en términos absolutos puede incrementarse y, con ella, el volumen total de plusvalor. En todo caso, la tasa general de ganancia dependerá de la composición del capital invertido en cada rama productiva, así como de la magnitud relativa del capital social que cada una de ellas absorbe. Es la propia fuerza de la competencia la que, a través del desarrollo de la capacidad productiva del trabajo, provoca una tendencia progresivamente descendiente de la tasa de ganancia a la vez que permite que la masa total de plusvalor se acreciente: la masa total de ganancia no solo depende de la tasa de ganancia sino también del capital global movilizado.

Como la tasa de rentabilidad es la variable de la que depende, fundamentalmente, el ritmo de inversión, cuando las dificultades de revalorización se materializan como consecuencia de que las tendencias contrarrestantes no neutralicen la presión a la baja sobre la tasa de ganancia, se interrumpirá el proceso de acumulación. Por lo tanto, se puede afirmar que en la propuesta de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia se encuentra la base de la teoría de la crisis capitalista de Marx (Grossmann, 1979). Las propias fuerzas que pone en marcha el proceso de acumulación desencadenan tensiones sobre las condiciones de rentabilidad que, en caso de materializarse, provocan la interrupción del proceso. Marx encuentra la causa última de las crisis capitalistas en las crecientes dificultades de valorización del capital: aunque esta propensión puede ser contrarrestada por las tendencias que operan en sentido opuesto, en ningún caso supone su abolición. Desde esta perspectiva, no se concibe la acumulación como un proceso que automáticamente deviene en crisis ya que pueden aparecer factores en la realidad concreta que atenúen la tendencia decreciente de la tasa de ganancia. Por ejemplo, si del enfrentamiento entre clases sociales se desprende un incremento de la tasa de plusvalor, la presión sobre la tasa de ganancia se relajará. Las crisis son concebidas como episodios en los que se manifiestan estas dificultades de rentabilidad y quedan caracterizadas por procesos de reorganización y concentración del capital. Esta tendencia descendiente que opera sobre la tasa de ganancia genera unas dificultades crecientes sobre el mantenimiento de las condiciones de rentabilidad que representan una de las principales contradicciones de la dinámica de acumulación capitalista.

4.3. Centralización y concentración

El proceso de acumulación se configura de tal manera que los capitales individuales que operan en las diferentes ramas productivas quedan sometidos a una dinámica continua de crecimiento de tal modo que experimentan un continuo incremento de su tamaño. Este es el denominado proceso de concentración del capital¹⁰³. Por otra parte, también se caracteriza por el proceso de redistribución del capital existente: el proceso de centralización del capital consiste en la fusión de distintos capitales individuales bajo un mando único¹⁰⁴.

La propia dinámica de acumulación engendra estos procesos de concentración y centralización del capital. Las causas sobre las que se sustenta la concentración del capital se encuentran en el propio proceso de competencia y la pretensión de reducir los costes unitarios de producción¹⁰⁵. La introducción de mejoras técnicas en las diferentes ramas productivas provoca que a los capitales individuales únicamente les resulte rentable operar si alcanza un nivel mínimo de escala. De esta manera, el proceso de concentración de capital genera la aparición de barreras de entrada en las distintas ramas productivas. Y, la propia dinámica de acumulación, provoca que esta escala mínima crezca de manera gradual, de tal manera que, a medida que avanza el proceso de acumulación, hay un incremento en el nivel mínimo necesario para desarrollar una actividad empresarial en las condiciones sociales normales.

El proceso de concentración aparece porque cada uno de los capitales individuales pretende aprovechar las ventajas derivadas del incremento de escala sobre la estructura de costes de la actividad empresarial. Estas ventajas se corresponden, principalmente, con las economías de escala, que permiten la reducción de los costes unitarios de producción a medida que el nivel de producción se incrementa mediante el desarrollo de la productividad. La reducción de costes que genera el aumento de la escala se debe al mejor aprovechamiento de los bienes de capital, reducción de recursos duplicados, economías de administración y de coordinación horizontal,...¹⁰⁶

Para aprovecharse de las economías de escala, el capital, fundamentalmente, debe invertir en mayores cantidades de capital fijo por unidad de producto –lo que implica cargos de depreciación más elevados, mayores costes auxiliares (combustible,

¹⁰³ “(...) con el desarrollo del modo capitalista de producción aumenta el volumen mínimo del capital individual que se requiere para explotar un negocio bajo las condiciones normales imperantes en el ramo” (Marx, 1867: 778-779).

¹⁰⁴ Marx (1867: 778) define este proceso como la “*concentración* de capitales ya formados, la abolición de su autonomía individual, la expropiación del capitalista por el capitalista, la transformación de muchos capitales menores en pocos capitales mayores”.

¹⁰⁵ “El desenvolvimiento de la producción y acumulación capitalistas condiciona procesos laborales en una escala cada vez mayor, y por ende de dimensiones constantemente crecientes y los adelantos de capital correspondientemente en aumento para cada establecimiento en particular. Por ello, una creciente concentración de los capitales (...) es tanto una de sus condiciones materiales como uno de los resultados producidos por ella misma” (Marx, 1894: 279).

¹⁰⁶ “Estos ahorros en el empleo del capital fijo son, como ya se ha dicho, resultado de que las condiciones de trabajo se emplean en gran escala”. (Marx, 1894: 127)

electricidad,...). Además, las plantas a gran escala permiten a cada trabajador movilizar una cantidad creciente de materias primas y transformarlas en una cantidad mayor de producto. De ahí que, para métodos más avanzados de producción, el mayor grado de mecanización del proceso productivo implica costes no laborales unitarios mayores (mayor cantidad de capital constante por producto), mientras que la mayor productividad del trabajo se manifiesta en costes laborales unitarios menores por unidad de producto (Shaikh, 1991: 54-55). En todo caso, el último efecto ha de predominar sobre el primero de tal manera que permita el descenso del coste unitario de producción¹⁰⁷.

La centralización del capital es un proceso constante que caracteriza la dinámica de acumulación y que se manifiesta como “centralización de capitales ya existentes en pocas manos y descapitalización de muchos” (Marx, 1894: 316). No es más que una forma de expropiación que caracteriza el desarrollo ordinario del proceso de acumulación. Guerrero (2008: 118) la entiende como una “una redistribución global del capital global mediante la expropiación del capitalista grande por el pequeño o, mejor, de los menos competitivos y productivos por los que lo son más”. Como resultado de este proceso de expropiación la propiedad del capital aparece centralizada en un menor número de manos. El desarrollo del capital impulsa “la concentración de los medios de producción y su transformación en capital frente a los productores directos, convertidos en trabajadores asalariados” (Marx, 1894: 868). La centralización se concreta mediante operaciones como fusiones o absorciones y puede manifestarse a través de diferentes estrategias empresariales como la conformación de conglomerados, diversificación, integración vertical,...

¿Cuáles son las causas del proceso de centralización? Esta segunda tendencia que caracteriza al proceso de acumulación también surge como consecuencia de la dinámica de la competencia¹⁰⁸. Guerrero (2008: 118) señala que “la competencia y el crédito se convierten en las dos palancas más poderosas de esta centralización, la cual, junto a las sociedades por acciones, que concentran medios dispersos por la superficie de la sociedad, sirve para completar la obra de la acumulación y elevar aún más la escala de operación del capital”. Por lo tanto, es una tendencia que se deriva de la descapitalización de los pequeños propietarios, así como aquellos otros productores directos no capitalistas vinculados a otros modos de producción subordinados, que son devorados por los capitales más competitivos. Al expulsar gradualmente a las unidades de producción menos eficientes, los medios de producción se concentran, de este modo, bajo grandes corporaciones cuya propiedad ostenta un número reducido de capitalistas. Opera un proceso de centralización por eliminación: los capitales más competitivos crecen a costa de la destrucción del resto de unidades de producción. Marx (1894: 316) entiende que el proceso de centralización:

¹⁰⁷ Aunque no en todos los sectores la vinculación entre la productividad y la escala de la empresa es tan estrecha.

¹⁰⁸ “La competencia (...) [F]inaliza siempre con la ruina de muchos capitalistas pequeños y con el paso de sus capitales a manos del vencedor”. (Marx, 1867: 778-779)

No es otra cosa que la última forma apogeo del proceso que trasmuta las condiciones de trabajo en capital y que multiplica y reproduce el capital en escala ampliada; separa de sus propietarios los capitales constituidos en numerosos puntos de la sociedad, por último, y los centraliza en manos de los grandes capitalistas.

De este modo, el funcionamiento ordinario del proceso de acumulación, eleva “la escisión originaria a una segunda potencia, mediante la descapitalización de muchos” (Guerrero, 2008: 177-8). Los capitales menos eficientes, los de baja composición, ceden su espacio a aquellos otros de mayor capacidad competitiva, y tienden a desaparecer como resultado de la pugna competitiva entre las unidades de producción. Cada capital pretende incrementar su poder en detrimento del resto, lo que provoca que aquellas unidades de mayor capacidad competitiva eliminen o absorban a las más débiles. Asimismo, la tendencia a la centralización del capital se acelera como consecuencia de la tendencia estructural que presiona a la baja a la tasa de ganancia: al agudizarse la lucha competitiva en las fases recesivas, en las que esta tendencia se ha hecho efectiva, se recrudece este mecanismo de expropiación.

Asimismo, la LTDTG también contribuye a la centralización del capital ya que, ante el deterioro de las condiciones de rentabilidad, son destruidos aquellos capitales más débiles, así como los trabajadores autónomos que presentan una menor capacidad competitiva: por su parte, los capitales más competitivos que prevalecen en el mercado refuerzan, de este modo, su posición. Los capitales de composición alta devoran a aquellos otros menos competitivos por lo que el proceso se resuelve con la centralización del capital.

Por lo tanto, el proceso de centralización no contradice la competencia sino que es su resultado, y no reduce su intensidad sino que la modifica. De ahí que, no solo no implique la desaparición de la competencia sino que sirve para constatar su existencia. Incluso se recrudece la pugna entre los capitales de mayor tamaño que resultan del proceso de centralización, convirtiéndose en un proceso aún más agresivo. La centralización ha de ser entendida como la redistribución del capital existente: los capitales más eficientes absorben al resto. Aunque puede aparecer el monopolio en un determinado sector, incluso extenderse a varios sectores, la amenaza para este capital de la competencia, de carácter intersectorial en este caso, no desaparece. Además, la competencia entre clases sociales no solo se mantiene sino que se agudiza como resultado del funcionamiento ordinario del proceso de acumulación. La centralización no supone la desaparición de la explotación sino que sirve para intensificarla.

Por otra parte, el predominio del capital financiero sobre el productivo, así como el desarrollo del crédito, también favorecen el proceso de centralización¹⁰⁹. Y no son meras transformaciones de carácter institucional sino que deben ser concebidas como el resultado de la competencia imperante en el proceso de acumulación (Weeks, 2009). Los

¹⁰⁹ El control del capital financiero sobre el de carácter productivo no es un fenómeno característico de las últimas décadas sino que el mismo Lenin (1917) ya lo advierte a principios de S XX.

capitales más eficientes son, generalmente, los que mayores ratios de endeudamiento reflejan como consecuencia de que son más propensos a la utilización del crédito para centralizar los medios de producción. Aun así, cabe considerar que capitalistas financieros y productivos son fracciones diferentes del capital pero forman parte de la misma clase social, la de los propietarios de los medios de producción. Esto no significa que no pueda haber confrontación de intereses entre ellos, materializada en la división de la plusvalía producida entre las rentas de estos dos segmentos del capital. No obstante, su posición en el entramado de relaciones sociales de producción es, esencialmente, similar: mantienen una situación pareja en el proceso de explotación lo que lleva a relativizar el conflicto entre estos segmentos del capital. La concentración de capital provoca un incremento de las necesidades de financiación y la generalización de la sociedad anónima como forma jurídica predominante, así como el desarrollo del sistema crediticio, han permitido al capital sortear los problemas de financiación mediante la unificación de multitud de capitales bajo una misma unidad productiva¹¹⁰.

La tendencia a la centralización de la propiedad presenta un carácter contradictorio con la creciente socialización del proceso productivo derivada de la dinámica de acumulación capitalista, que implica la intensificación de las formas cooperativas del trabajo. A la vez que la aplicación más intensa de la división del trabajo genera una red vasta e interdependiente de asalariados que se encargan de la producción, la propiedad de los medios de producción queda crecientemente concentrada. La fuerza productiva del obrero colectivo es superior a la del trabajador independiente. La tendencia que opera en el nivel técnico y que provoca una socialización creciente del proceso productivo contrasta con aquella otra que traza una estructura de la propiedad cada vez más concentrada.

La centralización y la concentración de capital generan unidades de producción de escala creciente, lo que significa que los procesos de trabajo son ejecutados por infinidad de trabajadores (Guerrero, 2008: 92):

la cooperación de muchos exige ahora una 'dirección', un 'mando'- como en una orquesta-, (...). Esta dirección es por tanto 'dual': no solo 'planifica' la actividad, sino que la somete a su 'autoridad despótica', para lo que se vale de un 'ejército' de oficiales (*managers*) y suboficiales (*capataces*) que contribuye a asegurar el 'mando supremo' del capital.

Es el propio avance técnico el que propicia la aparición del trabajo de dirección al implicar cambios en la organización de la producción. La separación de la propiedad y el control de los medios de producción es un fenómeno, fundamentalmente, de carácter económico, una consecuencia inexorable derivada de la dinámica de acumulación. La profesionalización de la labor de dirección ha contribuido a la generación de un grupo privilegiado de trabajadores empleados para abordar la gestión empresarial que ha

¹¹⁰ Además, en las últimas décadas el uso de fuentes de financiación externas a la empresa ha prevalecido sobre su autofinanciación, tendencia que ha favorecido el reparto de dividendos.

permitido el desarrollo de lo que Cottrell (1984) denomina el capital impersonal: los propietarios se retiran progresivamente de las labores de dirección empresarial. Los capitalistas tienden a ejercer una función cada vez menos relevante en la gestión empresarial, delegando estas funciones en los directivos que se han de encargar de la administración de un capital que no les pertenece. Estos trabajadores, al igual que el resto, reciben un determinado salario por la labor desempeñada aunque en condiciones privilegiadas en relación a los demás. La función de gestión queda separada de la función de propiedad lo que no es óbice para que, en cualquier caso, ambas pudieran aparecer unidas.

Asimismo, este proceso de centralización de la propiedad de los medios de producción también es relevante para comprender la dinámica de distribución del ingreso inherente al proceso capitalista de acumulación¹¹¹. El plusvalor generado es trasvasado desde unos capitales hacia otros, propiciando así un escenario en el que la propiedad es separada de ciertas unidades de producción.

Al exponer el proceso de concentración y centralización del capital ha quedado implícita la estrecha relación que mantienen entre ambas. La concentración de capital, en ocasiones, va unida a la misma centralización, ya que los capitales individuales pueden optar por incrementar su tamaño mediante estrategias de fusión y absorción de otras unidades menos poderosas. Por otro lado, la centralización también se ve reforzada por la propia concentración del capital ya que al aumentar el umbral mínimo de inversión ciertos pequeños capitales fragmentarios, que fracasan en la lucha competitiva por su escaso tamaño, acaban en manos de los capitales centralizados. Al conformarse un tamaño mínimo de capital por debajo del que no es posible explotar una actividad empresarial en condiciones de rentabilidad, todos aquellos capitales que no alcancen este nivel serán devorados por las propias leyes de la competencia. El nivel de capital que se debe movilizar para entrar a competir en un mercado crece de manera progresiva.

Como resultado de ambas tendencias, cada vez existe un menor número de capitales aunque de mayor tamaño: una minoría de propietarios concentra una cantidad creciente de capital. Además, el proceso de expropiación gradual que generan, tiene como resultado una tendencia hacia la oligopolización de los mercados y a la internacionalización del capital, ya que capitales individuales alcanzan tamaños de tal magnitud que los mercados domésticos les resultan estrechos. Asimismo, a través de los mecanismos expuestos, el proceso de acumulación genera un desarrollo desigual de los diferentes capitales individuales. La dinámica de acumulación, como consecuencia de la competencia, se desarrolla de manera desequilibrada, no solo entre las diferentes áreas económicas, sino también entre ramas productivas y también dentro de cada una de ellas.

¹¹¹ Así lo adelanta el propio Marx (1891).

4.4 El proceso de proletarización

Uno de los principales objetivos del análisis de Marx es el de explicar las causas por las que la dinámica de acumulación acentúa el conflicto de clases¹¹². La tendencia a la proletarización de la población, que pretende contribuir a la comprensión de la intensificación de las diferencias entre clases, queda expuesta en el capítulo XXXIII del Libro I de *El capital*¹¹³: la concentración de la propiedad sobre los medios de producción en un número cada vez más reducido de capitalistas viene acompañada de una mayor masa de miseria, entendida como una mayor porción de la población alejada de la propiedad de los medios de producción. La propiedad privada de los medios de producción se concentra en un número cada vez menor de propietarios, a la vez que se engrosan las filas del proletariado. Es decir, la sociedad queda polarizada en torno a las dos clases sociales vinculadas al modo de producción capitalista, a saber, asalariados y propietarios, que mantienen intereses antagónicos: “La acumulación genera una división en la sociedad en una reducida clase fabulosamente rica y una enorme clase de asalariados que no posee nada” (Marx, 1849: 76). En realidad, la proletarización representa la principal transformación que ha sufrido la estructura social de las economías capitalistas en las últimas décadas.

Ya en *El manifiesto comunista* Marx se plantea la polarización de las fuerzas sociales en torno a la dicotomía capital-trabajo como una tendencia irremisible de la acumulación capitalista. En este texto vaticina la proletarización de las clases medias como consecuencia del funcionamiento ordinario de la acumulación de capital¹¹⁴. Asimismo, además de las clases sociales, también predice la polarización de las fuerzas políticas como consecuencia de la dinámica de acumulación capitalista: este fenómeno no hace referencia a la dimensión objetiva de la estructura social sino a la subjetiva. Pero se debe comprender que este texto no contribuye a la conformación del sistema teórico de Marx sino que presenta un marcado carácter político: es un documento que no pretende analizar la sociedad sino impeler a la acción política; un manifiesto de principios políticos y no un tratado sistemático de doctrina económica. Por lo tanto, este último fenómeno puede tener su importancia pero queda al margen de los elementos que proveen una base teórica a efectos de comprender la dinámica de las clases sociales

¹¹² “(...) el aspecto último del capitalismo que Marx pretendía desvelar era la polarización social, en virtud de la cual la propiedad tendía a concentrarse en manos de una minoría (la burguesía), mientras que la mayoría de la población (o una parte considerable de la misma) se veía totalmente privada de ella” (Berzosa *et ál.*, 2001: 78).

¹¹³ Marx no llega a referirse a este fenómeno como proletarización sino que es Sombart el primer autor en utilizar este término. Así, engloba dentro de la clase asalariada a todos aquellos sujetos sin propiedad, lo que les fuerza a entablar relaciones salariales con empleadores, ya sean públicos o privados. De este modo, en la investigación se utilizarán como sinónimos los términos de proletarización y asalarización. No obstante, para una definición precisa del término proletario, véase la nota 29.

¹¹⁴ “Pequeños industriales, pequeños comerciantes y rentistas, artesanos y campesinos, toda la escala inferior de las clases medias de otro tiempo, caen en las filas del proletariado; unos, porque sus pequeños capitales no les alcanzan para acometer grandes empresas industriales y sucumben en la competencia de los capitalistas más fuertes; otros, porque su habilidad profesional se ve despreciada ante los nuevos métodos de producción. De tal suerte, el proletariado se recluta entre todas las clases de la población”. (Marx, 1848: 31)

desde una perspectiva objetiva.

Marx plantea la tendencia a la proletarización social en el nivel más concreto del análisis y no en el modelo teórico puro de capitalismo. Una vez que se reduce el grado de abstracción del análisis aparecen, junto a las clases sociales fundamentales, el resto de clases vinculadas a los modos de producción subordinados que coexisten junto al capital. La más significativa es la formada por los trabajadores independientes o autónomos, que aportan trabajo directamente al proceso productivo aunque, a diferencia de los asalariados, lo aplican sobre medios de producción cuya propiedad ostentan.

La conformación inicial del proletariado coincide con un proceso histórico en el que los trabajadores directos son separados escalonadamente de la propiedad de los medios de producción. Este es el proceso histórico, desarrollado más arriba, conocido como la acumulación originaria del capital. Marx también analiza en su obra este importante episodio histórico de proletarización mediante el que se expropia a los trabajadores directos por parte del capital, que ostenta la propiedad de los medios con los que trabajarán estos trabajadores expropiados. Una vez que queda disponible una masa de trabajadores sin propiedad se requiere el surgimiento de cierto capital para la conformación de este modo de producción. El comercio, la usura y el pillaje de metales preciosos, fundamentalmente procedentes de Latinoamérica, conforman una masa de capital dinerario que pretende acrecentarse. De manera gradual, comienza a fagocitar otras formas de producción lo que asegura la expansión de la oferta de fuerza de trabajo que necesita el capital para extenderse.

De ahí que la dinámica de acumulación active ciertos resortes con la pretensión de asegurar la disponibilidad de la fuerza de trabajo necesaria para valorizar el capital, lo que se consigue manteniendo a los asalariados alejados de la propiedad de los medios de producción. La mera propiedad de medios de producción -o activos financieros cuya titularidad asegura su posesión como, por ejemplo, acciones- no asegura al asalariado la ruptura de su dependencia salarial. Si la propiedad que mantiene sobre los medios de producción no le permite obtener recursos suficientes para asegurar su existencia la venta de su fuerza de trabajo seguirá resultando indispensable para el sujeto, lo que le mantendrá anclado a la clase asalariada. Sólo en el caso de que pudiera llegar a asegurarle un flujo de renta suficiente como para garantizar su subsistencia se diluiría la dependencia salarial. No obstante, la reproducción de la fuerza de trabajo debe ser asegurada sin poner en peligro la continuidad del proceso capitalista de acumulación, para lo que se debe asegurar que el salario se aproxime al nivel de subsistencia.

Por lo tanto, la proletarización es, esencialmente, una tendencia de carácter objetivo que hace referencia a las relaciones de propiedad de los trabajadores sobre los activos que representan los medios de producción y viene explicada, fundamentalmente, por factores de índole económica y no demográfica, como defiende Malthus. Esto no excluye la posibilidad de que la clase asalariada pueda nutrirse de movimientos migratorios o directamente por mantener un crecimiento natural superior a la del resto de clases. Tilly (1979) entiende la proletarización como el proceso mediante el que aumenta, al menos en términos relativos, el número de personas que pierden la propiedad de

medios de producción de tal manera que han de buscar su subsistencia mediante la venta de su propia fuerza de trabajo. Es un proceso de cambio social vinculado a las relaciones de propiedad que implica la caída de la importancia relativa de aquellos trabajadores que ejercen su trabajo bajo control directo de los medios de producción.

No obstante, además de la cuantitativa, la proletarización incorpora una dimensión cualitativa al incidir sobre la propia configuración de la estructura social (Tilly, 1979). De hecho, sus implicaciones más importantes son aquellas que hacen referencia a la estructura de propiedad sobre los medios de producción. Este es el aspecto más significativo de la proletarización a pesar de que buena parte de la literatura sociológica que ha tratado esta cuestión se ha centrado en los cambios técnicos y organizativos que ha supuesto sobre el proceso productivo.

La proletarización implica un crecimiento de los trabajadores dependientes, es decir, de aquellos trabajadores alejados de la propiedad de los medios de producción. Por lo tanto, la proletarización está directamente relacionada con el empobrecimiento relativo de los asalariados, tendencia que más adelante se explica con detalle: el asalariado es, por definición, un *pauper*; en este sentido, al extenderse la relación salarial, en el que se generaliza la pobreza. La intensificación de las diferencias de clase se refleja también en la estructura de relaciones de propiedad que se manifiesta en la distribución de la riqueza. Las clases sociales se conforman en base a las relaciones de propiedad sobre ciertos activos, no entendidos como un mero patrimonio pasivo sino en cuanto a su capacidad para promover la producción. La distribución de los activos que, de manera directa o indirecta, representan medios de producción explica la estructura de clases en las sociedades capitalistas.

La proletarización es una tendencia estructural generada por el desarrollo ordinario del proceso de acumulación capitalista sobre la dinámica de la estructura social en este sistema. Las clases sociales son categorías que gozan de permeabilidad ya que no existen barreras de carácter jurídico que impidan la movilidad de los sujetos entre ellas, aunque puedan prevalecer ciertas restricciones de carácter socioeconómico sobre estos flujos. La teoría marxista de las clases sociales no predice el inmovilismo social sino que reconoce que la movilidad social es una constante en el devenir capitalista. En ningún caso la detección de dos grandes clases sociales, propietarios y asalariados, que agrupan a la mayor parte de la población es incompatible con la movilidad social. Cada una de las clases siempre está nutrida, con independencia de que su composición varíe. Es decir, se reconoce y analiza la movilidad de la población entre clases, que queda condicionada por las desigualdades de origen, aunque se reconoce la predominancia del flujo de entrada al proletariado. Aunque no sea sencillo y aparezcan ciertas dificultades para los asalariados, la estructura de clases contempla la posibilidad de modificar su posición.

En todo caso, esta emancipación mantiene un carácter individual y no colectivo. Marx precisa la tendencia de movilidad predominante, destacando que a pesar de que se puede apreciar movilidad entre las dos clases sociales fundamentales en ambos sentidos, el efecto neto predominante es el del engrosamiento de la clase asalariada. Hay

asalariados que, mediante el ahorro, consiguen adquirir un nivel de medios de producción que les resulta suficiente para romper su situación de dependencia respecto a la venta de su fuerza de trabajo. No obstante, con carácter general, el salario real se sitúa en un nivel de subsistencia, definido desde una perspectiva social, inferior al umbral mínimo de acumulación, que permite la perpetuación de las relaciones de producción. Este nivel garantiza que los trabajadores quedan alejados de la propiedad de los medios de producción. Además, se ha destacado que buena parte del ahorro salarial se corresponde, no con la adquisición de medios de producción, sino con decisiones de consumo diferido -es decir, el ahorro se dedica a la adquisición en el futuro de medios de consumo (Guerrero, 2006).

Pero también hay capitalistas y autónomos que también desahorran al perder la capacidad de seguir financiando la adquisición de nuevos medios de producción o incluso necesitan abandonar la propiedad de los antiguos, generalmente para evitar pérdidas mayores. Y lo que plantea Marx es que el flujo de sujetos que se convierten en trabajadores proletarios procedentes desde otras posiciones de la estructura social predomina sobre el de los egresados de la clase asalariada.

El proceso de proletarianización es el reflejo de una tendencia creciente de concentración de la propiedad de los medios de producción. La estructura de propiedad de los medios de producción queda gradualmente concentrada bajo el dominio del capital, despojando de esta propiedad a los trabajadores vinculados a otras formas de producción. Braunthal (1966) directamente considera que la proletarianización es una consecuencia directa del proceso de concentración y centralización del capital. Además, desde el punto de vista económico, la centralización de capital tiene un impacto significativo sobre la estructura social. La centralización técnica de la producción derivada, entre otros factores, de las ventajas de división del trabajo se ha acompañado de una centralización jurídica y financiera de la propiedad de los medios de producción. Esta tendencia estructural característica de la dinámica de acumulación capitalista ha agudizado las diferencias entre capitalistas y asalariados, concentrándose la propiedad de los medios de producción.

Por otro lado, la tendencia hacia la concentración del capital presiona al alza el nivel del umbral mínimo de acumulación, lo que obstaculiza la posibilidad de un asalariado de convertirse en trabajador por cuenta propia. Aparecen fricciones que dificultan el trasvase de asalariados a la clase propietaria, derivadas del hecho de que la cantidad de capital requerido para constituir una actividad empresarial capitalista o umbral de acumulación, en términos medios, crece más rápidamente que el coste de reproducción de la fuerza de trabajo como consecuencia del proceso de centralización y concentración del capital (Guerrero, 2008 y 2003).

La salarización creciente de la población es el envés de la tendencia hacia el creciente protagonismo del capital impersonal del que habla Cottrell (1984). La generalización de las sociedades por acciones y de los inversores institucionales, así como el particular papel que ha asumido el sector financiero en las últimas décadas, ha acentuado la polarización entre trabajo y propiedad. Aunque pueda parecer que la

adquisición de acciones mediante el ahorro de los asalariados este dispersando la propiedad de los medios de producción, la evidencia empírica muestra que la mayor parte de los títulos de propiedad sigue quedando concentrada en manos de un reducido grupo de capitalistas.

El capital no puede existir sin trabajo asalariado. Por ello, la configuración de un mercado de fuerza de trabajo no solo es un requisito histórico para la aparición del modo de producción capitalista sino que para garantizar su existencia, también es necesaria su perpetuación. El capital, considerado en su globalidad, impone al trabajo su monopolio sobre la propiedad de los medios de producción y ha de garantizar la separación permanente del trabajo de los medios de producción.

Pero, además, la forma habitual de reproducción del modo de producción capitalista es a través de la escala ampliada; de ahí que se requiera una extensión de la relación salarial para asegurar las necesidades crecientes de fuerza de trabajo del capital. Precisamente, Marx define la acumulación como el incremento del proletariado: la dilatación del valor que implica la acumulación requiere la extensión de su fuente originaria, el trabajo vivo (Weeks, 1981). La dinámica de acumulación genera una transformación cualitativa de las relaciones sociales de producción a través del incremento progresivo del peso relativo de los asalariados. La acumulación capitalista provoca la extensión del área de producción cubierta por el modo de producción capitalista, lo que afecta a la extinción de grupos sociales independientes. La acumulación de capital o capitalización de plusvalía implica la reproducción de la relación capitalista en escala ampliada, lo que supone la extensión de la relación salarial. La proletarianización genera un proceso continuo de crecimiento de la oferta de fuerza de trabajo:

Las circunstancias más o menos favorables bajo las cuales se mantienen y multiplican los asalariados, empero, no modifican en nada el carácter fundamental de la producción capitalista. Así como la *reproducción simple reproduce continuamente la relación capitalista misma* – capitalistas por un lado, asalariados por la otra-, la *reproducción en escala ampliada, o sea la acumulación*, reproduce la *relación capitalista en escala ampliada*: más capitalistas o capitalistas más grandes en este polo, más asalariados en aquél. (...), la reproducción de la fuerza de trabajo que incesantemente ha de incorporarse como medio de valorización al capital, que no puede desligarse de él y cuyo vasallaje respecto al capital sólo es velado por el cambio de los capitalistas individuales a los que se vende, constituye en realidad un factor de la reproducción del capital mismo. *Acumulación del capital es, por tanto, aumento del proletariado* (Marx, 1867: 760-761; énfasis en el original).

El capital, así, necesita buscar nuevos espacios de acumulación para garantizar su proceso de valorización, que consigue extendiendo su dominio a esferas de la producción hasta ese momento reservadas a otros modos de producción de carácter secundario. De este modo, el capital penetra en nuevas esferas de la producción previamente no dominadas por el capitalismo. El grado de desarrollo de la productividad que se alcanza a través de la acumulación capitalista permite el abaratamiento de las

mercancías que produce el capital, lo que le permite desplazar a otras formas de producción. Estas diferencias en términos de productividad garantizan la extensión del capital a costa de aquellas otras unidades productivas vinculadas a formas precapitalistas de producción que acaban siendo absorbidas. Guerrero (2008: 21-22) habla de una verdadera revolución productiva:

La *ciencia y la técnica* marcan el destino de la producción capitalista y con ella el contenido básico de la evolución social moderna. La ciencia, al transformar el *modo de trabajo* y desarrollar su productividad por medio de la cooperación del trabajo en el taller artesanal primero, y en la *manufactura* después, al permitir finalmente fundar sobre la máquina y la *mecanización* (= "maquinización") la producción de la "Gran industria moderna" -ese auténtico "*sistema automático de máquinas*" en realidad-, hace posible que el modo de producción en ella basado, el capital, supere y domine el resto de modos de producción hasta el punto de desplazarlos progresivamente de la escena histórica.

La competencia se desarrolla en un espacio dinámico; entre otros motivos como consecuencia de la expansión del dominio del capital frente al resto de modos de producción. La competencia se articula en torno a diferentes dimensiones, la presión competitiva dentro de un sector se complementa con la que proviene de otras ramas productivas, lo que explica que la centralización del capital no derive en monopolio. Obviamente, la extensión de la producción capitalista requiere la ampliación del trabajo asalariado. La acumulación en escala ampliada exige la separación progresiva de los medios de producción del trabajo; los medios de producción se convierten progresivamente en capital y el trabajo se transforma progresivamente en trabajo asalariado. Los medios de producción se concentran en grandes grupos de propietarios: la dinámica general de acumulación a escala ampliada requiere la separación progresiva de los medios de producción y el trabajo. Marx, define de este modo la tendencia constante a la proletarianización: "Hemos visto que la tendencia constante y la ley de desarrollo del modo capitalista de producción es separar más y más del trabajo los medios de producción, así como concentrar más y más en grandes grupos los medios de producción dispersos, esto es, transformar el trabajo en trabajo asalariado y los medios de producción en capital" (Marx, 1897: 1123).

Aquellas otras formas de producción que coexisten con la capitalista pierden importancia de manera progresiva: gracias al desarrollo incesante de la fuerza productiva del trabajo que asegura la competencia en el capitalismo, esta forma de producción tiende a desplazar a la producción no mercantil así como al segmento de producción mercantil no capitalista (Lucassen, 2005). A través de esta tendencia puede explicarse la extensión de la producción mercantil rentable a muchos ámbitos sociales –como la cultura, el arte, el deporte,...- que habían quedado anteriormente alejados del dominio del capital. Así, el resto de clases sociales que coexisten con las clases fundamentales vinculadas a las relaciones de producción capitalistas tienden a integrarse, progresivamente, en las dominantes. Dahrendorf (1979) identifica los principales segmentos de los que se nutre la clase asalariada: pequeñas clases medias, pequeños industriales, comerciantes y rentistas, artesanos y campesinos.

El capital afirma su control y dominación sobre el trabajo a medida que se desarrolla el proceso de acumulación, por la tendencia a eliminar todas aquellas formas de producción que no sean capitalistas. Así, la posición de dominio de los medios de producción se ve reforzada. No obstante, las clases secundarias siguen existiendo porque la subyugación de las otras esferas de la producción al capitalismo es imperfecta. Las clases intermedias que aparecen entre capital y trabajo asalariado tienden a disminuir de manera gradual ya que son atraídas por la fuerza de las dos clases sociales fundamentales. No implica necesariamente su desaparición absoluta sino la caída en términos relativos de su importancia.

Las clases sociales fundamentales del capitalismo se nutren de los sujetos provenientes de las otras clases. El capital extiende su dominación frente al resto de áreas de la producción. El gran capital o, más rigurosamente, los capitales individuales más competitivos, no solo aniquilan a los pequeños capitales sino que, según Marx (1867:607) también exterminan los “últimos refugios de los 'supernumerarios', y con ello la válvula de seguridad de todo el mecanismo social”. Marx (1867: 610-611) destaca especialmente como el capital se encarga de transformar las antiguas relaciones sociales de producción en el sector primario y extiende el trabajo asalariado¹¹⁵. Todas las esferas de la producción tienden a organizarse según los principios capitalistas de producción. La mayor capacidad productiva de la producción capitalista asegura la devastación de estas otras formas de producción que conviven en la realidad concreta con el modo de producción capitalista. La relación salarial se extiende como consecuencia, fundamentalmente, del avance técnico que logra el capital, lo que socava las bases de otras formas de producción menos competitivas y sirve al capital para dilatar su dominio sobre la producción y el trabajo.

Como consecuencia del funcionamiento ordinario del proceso de acumulación la clase social asalariada se mantiene en continuo crecimiento, a costa del recorte del peso relativo del resto de clases sociales. Los sujetos que nutren progresivamente la clase asalariada proceden, fundamentalmente, de las clases medias de trabajadores directos que mantienen en propiedad los medios de producción que utilizan en el proceso productivo. Además de estos trabajadores independientes o autónomos, aquellos segmentos del capital menos competitivos que sucumben frente a la competencia intercapitalista también conforman otro de los estamentos sociales que nutre al proletariado. Todas estas unidades de producción presentan una posición competitiva más débil derivada, fundamentalmente, del menor grado de mecanización que mantienen. Esto provoca que la clase asalariada reclute a sujetos que mantenían la propiedad de pequeños capitales. Los capitales menos competitivos son candidatos a engrosar las filas del proletariado. El capital elimina gradualmente la posibilidad de existencia de formas de trabajo diferentes al asalariado, tendencia que se agudiza como

¹¹⁵ Hasta tal punto lo considera así que considera que el predominio de la producción agrícola de carácter para el autoconsumo es un indicador de la falta de civilización (Marx, 1894: 1123, n. 58).

consecuencia del desarrollo ordinario del proceso de acumulación. Los sujetos procedentes de estas unidades de producción se convierten en trabajadores asalariados que engrosan la oferta de fuerza de trabajo. En esta misma tendencia hacia la proletarianización se basa Marx para justificar la subsunción de los terratenientes en la clase capitalista: la propiedad de la tierra se transforma y la producción del sector primario se regula bajo los principios de acumulación capitalista¹¹⁶. No es la identificación de dos clases sociales diferentes sino la fagocitación de una por otra.

Gouverneur (2002) diferencia aquellos procesos que explican la proletarianización que mantienen un carácter irreversible de aquellos otros que no lo son. La descomposición de clases sociales precapitalistas así como la expulsión de los capitales menos eficientes como consecuencia de la centralización de la propiedad de los medios de producción, motivada fundamentalmente por la mecanización (Tilly, 1979), formaría parte del primer grupo. Aunque la concentración no implica directamente expropiación históricamente sí se ha manifestado así. Pero también aparecen otras vías de engrosamiento de la oferta de fuerza de trabajo, vinculadas a ciertas transformaciones de carácter institucional, que tienen un carácter reversible: ampliación de la vida laboral activa, políticas migratorias, fomento de la natalidad. La incorporación de la fuerza de trabajo femenina al mercado responde a cuestiones de carácter socioeconómico y cultural y presenta un menor grado de reversibilidad. La mercantilización de la fuerza de trabajo femenina requiere la reducción del tiempo dedicado a las labores domésticas, lo que se consigue mecanizando también el trabajo doméstico para aumentar su eficiencia. Esto también resulta funcional para el capital al crearse un mercado de consumo de este tipo de bienes -fundamentalmente electrodomésticos- que permiten incrementar la productividad de este trabajo. Así, también se favorece la realización del plusvalor materializado en la producción masiva de valores de uso que exige la configuración de una demanda solvente para este tipo de productos¹¹⁷. Además, al haberse mercantilizado este tipo de tareas, es el trabajo asalariado, o en todo caso autónomo, el que se encarga de ellas.

Las críticas a Marx han venido, al igual que las vertidas sobre su teoría sobre las clases sociales, fundadas en una concepción errónea sobre sus planteamientos. Muchos de sus críticos contraponen el incremento del salario real promedio de la clase asalariada a la tendencia hacia la proletarianización. No obstante, Marx no define las clases sociales según el nivel de renta de los sujetos sino que su planteamiento queda circunscrito a las teorías relacionales, basadas en las relaciones sociales de producción para definir las clases sociales. Nicolaus (1972) basa su crítica en ciertos aspectos subjetivos, como la menor conciencia de clase, que quedan alejados de la teoría de las clases sociales de Marx. Sin embargo, según se ha planteado, el criterio que utiliza Marx para diferenciar las clases sociales es de carácter objetivo, en función de la posición del sujeto en el

¹¹⁶ "Y a esta tendencia corresponde por otro lado la separación autónoma de la propiedad de la tierra frente al capital y el trabajo o la transmutación de toda propiedad de la tierra correspondiente al modo capitalista de producción" (Marx, 1894: 1123).

¹¹⁷ A través de las variadas estrategias de comercialización por parte de las empresas se intenta impulsar el consumo de masas, sostenido en gran parte sobre la expansión del crédito.

entramado de relaciones de producción.

El liberalismo parte de que el esfuerzo y el trabajo conllevan, necesariamente, el trasvase de clase social. Ortí (1992) señala que las visiones más apologéticas sobre el modo de producción capitalista proclaman el advenimiento de una sociedad más igualitaria, con un mayor grado de homogeneidad en la estructura social, como consecuencia de la extensión de las clases medias que favorece el proceso de acumulación. Desde estos enfoques se ha profetizado el advenimiento del capitalismo popular como resultado de la aplicación de políticas de carácter neoliberal. Así, mediante estas políticas se conseguiría difundir la propiedad gracias a las sociedades por acciones, en las que los propietarios individuales no tienen mucho poder al mantener únicamente un débil control sobre el destino de la empresa. Las teorías sobre la extensión de las clases medias las han atribuido una posición mediadora entre el capital y el trabajo. Pero esta pretendida mesocracia no revela la verdadera estructura de clases bipolar inherente a la sociedad capitalista. La universalización de las clases medias es una tendencia de carácter ideológico, más que de carácter teórico o empírico, que encubre las contradicciones básicas del modo de producción capitalista.

Por lo tanto, según lo expuesto anteriormente, Marx propone que la dinámica capitalista genera, de manera inexorable, cierto proceso de polarización social que se manifiesta en diferentes planos. De este modo, la estructura social en las formaciones sociales capitalistas queda simplificada. La propiedad activa de los medios de producción se concentra en el, cada vez más reducido, grupo de capitalistas; mientras tanto, las filas de los asalariados se nutren constantemente de los sujetos egresados del resto de clases sociales. Aunque es un planteamiento contundente sobre las implicaciones inherentes del proceso de acumulación solo ofrece una visión parcial acerca de la divergencia de clases que genera, que ha de quedar complementada con el análisis sobre la dinámica estructural de la distribución del ingreso.

Capítulo 5. La teoría del salario en Marx (I): el salario como caso particular de la TLV

De la TLV se desprende una explicación sobre aquellos factores que inciden en la determinación de los salarios alejada de principios normativos o morales (Rosdolsky, 1978)¹¹⁸. Concretamente, Marx explica la determinación del precio de las mercancías utilizando un enfoque objetivo y extiende este mismo procedimiento para explicar el de la fuerza de trabajo –que, a pesar de presentar ciertas peculiaridades, no deja de ser también una mercancía¹¹⁹. Así, la teoría de determinación de los salarios no es sino un caso particular de la teoría general del valor: su objetivo es el de explicar el proceso de formación del precio de una mercancía concreta, la fuerza de trabajo, magnitud que ni se establece de manera aleatoria ni queda determinada, exclusivamente, por elementos ajenos a la dimensión económica. Y, al igual que ocurre con el resto de mercancías, el fenómeno visible de los precios enmascara el fenómeno oculto del valor, cuyo sustento es el trabajo. De ahí que los movimientos de la oferta y la demanda no sirvan para explicar el valor de la fuerza de trabajo sino únicamente las variaciones entre el valor y el precio de esta mercancía. Grossmann (1979: 106) lo expresa del siguiente modo:

La teoría marxiana de los salarios no es más que una aplicación particular de su teoría del valor a la mercancía fuerza de trabajo, de modo que para la teoría marxiana de los salarios rige lo mismo

¹¹⁸ Esta postura queda respaldada por autores como Grossmann, quien considera que solo una teoría del salario basada en la TLV puede ser coherente con el planteamiento original de Marx. No obstante, ha habido autores dentro del marxismo que han desvinculado el salario de los costes de reproducción de la fuerza de trabajo. Por ejemplo, Rosa Luxemburgo sitúa en el núcleo de su teoría la relación entre la fuerza de trabajo disponible y la magnitud de capital existente, apuntando que el poder de negociación que ostenta cada una de las clases sociales explica el nivel al que se fija el salario. Bernstein, por su parte, niega la existencia de una teoría del salario para plantear que su determinación no responde a criterios de carácter económico sino que se resuelve exclusivamente en el ámbito sociológico, según la correlación de fuerzas de ambas clases sociales. Una postura similar defiende Gouverneur, quien establece una relación causal en sentido inverso al defendido en la investigación: desde su enfoque, la lucha de clases determina el salario y éste, el valor de la fuerza de trabajo.

¹¹⁹ Este razonamiento ya estaba presente en la Economía Política británica, que conforma el sustento teórico a partir del que Marx, mediante su crítica, erige su propia propuesta teórica sobre el salario. Ricardo, que es el autor que ejerce una mayor influencia sobre Marx, afirma en este sentido que: "La mano de obra, al igual que las demás cosas que se compran y se venden, y que pueden aumentar o disminuir en cantidad, tiene su precio natural y su precio de mercado" (Ricardo, 1817: 71). Completamente distinta es la raíz de la teoría de los neoclásicos, quienes conciben el salario no como el precio de una determinada mercancía sino como la remuneración de un factor de producción explicada por su contribución al proceso productivo.

que para la teoría del valor, donde la determinación del valor se presenta independientemente de la competencia, es decir de la relación existente entre oferta y demanda.

A continuación se expone la teoría del salario que se deriva de la TLV, desde la que se entiende la determinación salarial como una cuestión de carácter fundamentalmente económico. Los elementos de carácter sociopolítico también están presentes aunque mantienen una importancia secundaria.

5.1. El valor de la fuerza de trabajo

En primer lugar, conviene precisar que la diferencia entre trabajo y fuerza de trabajo, que conforma una de las aportaciones más sustanciosas de Marx al pensamiento económico, no es una mera cuestión terminológica. La fuerza de trabajo es una categoría analítica que se sitúa en el núcleo de la TLV y que permite comprender la verdadera esencia del proceso de explotación. Marx rechaza la denominación utilizada por la Economía Política clásica de *valor de trabajo* al considerarla errónea por identificar plenamente los conceptos de trabajo y fuerza de trabajo (Marx, 1865). La fuerza de trabajo se entiende como el “conjunto de facultades físicas y mentales que existen en la corporeidad, en la personalidad viva de un ser humano y que él pone en movimiento cuando produce valores de uso de cualquier índole” (Marx, 1867: 203). Precisamente, la puesta en práctica de estas aptitudes es el trabajo: la fuerza de trabajo ha de entenderse como un término potencial al ser una capacidad, mientras que el proceso de trabajo es una actividad concreta. El asalariado posee una capacidad de trabajo pero no puede poseer trabajo al ser una actividad (Cohen, 1986). La fuerza de trabajo existe en la personalidad del obrero y es diferente de su función, el trabajo, que no es más que el proceso de consumo de fuerza de trabajo que tiene lugar en la producción. Y solo la fuerza de trabajo, y no el trabajo, tiene valor. El trabajo no tiene valor sino que es la actividad creadora de valor: por lo tanto, la mercancía intercambiada es la fuerza de trabajo, la capacidad de trabajar, y no el trabajo, ya que en el momento en el que se produce el intercambio ni siquiera existe. El valor de uso de esta mercancía consiste, concretamente, en la generación de valor cristalizado en otros valores de uso.

Asimismo, el asalariado arrienda su capacidad de trabajo al capitalista, quien adquiere el derecho de disponer de ella (Marx, 1849). Es decir, no hay un proceso de venta de la fuerza de trabajo ya que el asalariado no cede su capacidad de trabajo de manera definitiva sino que lo hace por cierto periodo de tiempo, aunque éste quede indefinido, recurriendo así periódicamente a su intercambio. De ahí que la operación deba ser comprendida como un arrendamiento o una cesión temporal de los derechos de uso de esa fuerza de trabajo y no como su venta total: el trabajador sigue siendo propietario de su fuerza de trabajo al desprenderse únicamente de una medida determinada y particular de su capacidad de trabajo (Rosdolsky, 1978).

Procediendo de manera coherente con el enfoque mantenido, se extienden los principios generales de la TLV al caso de la fuerza de trabajo. Por lo tanto, su valor

coincide con el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción y reproducción: “el *valor de la fuerza de trabajo* es el *valor de los medios de subsistencia necesarios* para la conservación del poseedor de aquélla” (Marx, 1867: 207; énfasis en el original) en condiciones normales de vida¹²⁰. De este modo, está determinado por el valor de los medios de consumo que socialmente necesitan los trabajadores, por término medio, para reproducir la fuerza de trabajo; es decir, viene definido por la cantidad de trabajo social requerido para obtener los medios de consumo necesarios para que el asalariado se sustente y perpetúe según las condiciones históricas de una sociedad y época concretas.

En todo caso, al ser una mercancía que, por su propia naturaleza, no se produce bajo condiciones capitalistas, no queda sometida a las mismas reglas de fijación de precios que el resto; no existe un capital inicial invertido que haya que valorizar para obtener una rentabilidad media en el mercado. De ahí que, en este caso, no proceda la utilización del precio de producción como una categoría intermedia para explicar el precio final de mercado.

Se pueden adoptar diferentes modalidades de fijación de los salarios aunque con independencia de la forma que adopte siempre queda referenciado a la fuerza de trabajo entregada a cambio¹²¹. Además, el carácter social de la mayor parte de las necesidades de los asalariados explica que sus condiciones de reproducción se definan socialmente y no de manera individual, de modo que su valor queda vinculado a unas condiciones históricas concretas. El salario se define para cierto periodo de tiempo (mes, semana,...) e integra también la duración media de vida del asalariado.

¿Bajo qué condiciones se produce y reproduce la fuerza de trabajo? La producción y reproducción de la fuerza de trabajo, a diferencia del resto de mercancías, no queda completamente dominada por el capital. La producción de fuerza de trabajo requiere un proceso más complejo que el resto de mercancías, al desarrollarse globalmente en distintas esferas (Gill, 1996: 259-260). Es un proceso en el que el resultado no es el trabajador individual –ni, por extensión, el trabajador y su familia– sino la fuerza social de trabajo en su totalidad, y con sus diversos componentes, que es constantemente renovada. Por el contrario, es una actividad en la que, junto a la labor individual de cada trabajador en particular, interviene el propio trabajo doméstico de las

¹²⁰ Marx también lo expresa del siguiente modo: “El precio del trabajo se hallará determinado por el coste de producción, por el tiempo de trabajo necesario para producir esta mercancía, que es la fuerza de trabajo”. (Marx, 1849: 87). Aunque de manera menos precisa, Ricardo ya había adelantado una explicación similar sobre el valor de la fuerza de trabajo: “El precio natural de la mano de obra es el precio necesario que permite a los trabajadores, uno con otro, subsistir y perpetuar su raza, sin incremento ni disminución. (...) depende del precio de los alimentos, de los productos necesarios y de las comodidades para el sostén del trabajador y su familia.” (Ricardo, 1817: 71). Como la fuerza de trabajo solo existe como una capacidad de los sujetos vivos, la reproducción de la fuerza de trabajo implica la reproducción de la corporeidad del asalariado. El mismo Marx afirma que “dada la existencia del individuo, la producción de la fuerza de trabajo consiste en su propia reproducción o conservación” (Marx, 1867: 207).

¹²¹ Marx (1867: 671-678) demuestra que el pago a destajo no es más que una forma modificada del salario por tiempo. Además, esta modalidad de pago es la más favorable para el capital ya que el trabajador tiende a emplear de la manera más intensa posible su fuerza de trabajo.

familias (reproducción material, educación, normas sociales,...) y, generalmente, el Estado para favorecer su capacidad de ser empleada, mediante la política educativa, sanitaria, formativa,...¹²² Las empresas, finalmente, son las que movilizan la fuerza de trabajo según sus necesidades específicas.

Conforme a todo ello, se ha de valorar que el coste de reproducción de la clase asalariada en su conjunto supera la cantidad de capital dedicado a su adquisición por parte de la clase propietaria (capital variable). Shaikh (1991: 49) plantea que:

la cantidad de tiempo de trabajo social representado por v [capital variable] no es, en absoluto, la misma cantidad de tiempo de trabajo social requerido para reproducir a los trabajadores productivos, ya que este último, generalmente, incluye el trabajo familiar y comunitario involucrado en la reproducción de la fuerza de trabajo.

Una parte de los valores de uso consumidos por los trabajadores no son mercancías: solo una fracción de sus medios de consumo es adquirida en el mercado a cambio de su salario, por lo que se observa cierta divergencia entre su nivel de vida y el salario real. Por lo tanto, el salario que los propietarios pagan solo contempla una determinada porción de los valores de uso que la clase asalariada necesita para su reproducción social. Aunque es el componente central del nivel promedio de vida de los asalariados, el salario no lo abarca plenamente sino que también se ha de valorar el conjunto de medios de consumo que obtienen fuera del ámbito estrictamente mercantil. La producción no mercantil puede tener un impacto significativo sobre el nivel medio de vida de los asalariados. De ahí que el salario no sea un indicador riguroso del nivel de vida de los asalariados: para alcanzar una visión más aproximada se requiere mantener un enfoque comprensivo que incorpore la producción no mercantil en la cesta de bienes de consumo de los asalariados.

No obstante, la extensión de las condiciones capitalistas de producción provoca que la importancia relativa del salario para explicar el nivel de vida de los trabajadores sea cada vez más relevante. Por lo tanto, “a medida que la producción capitalista socave la producción campesina y/o familiar, las mercancías comenzarán a constituir una mayor porción del nivel de vida de los trabajadores, incluso si el nivel general mismo declina. Para los capitalistas, los trabajadores se van haciendo progresivamente más “caros” a medida que sus necesidades de mercancías crecen” (Shaikh, 1991: 49-50). De ahí se desprende que un incremento en el salario real no implica, automáticamente, una mejora en el nivel de vida de los asalariados: puede ocurrir que necesidades que anteriormente el asalariado cubría con valores de uso que no procedían de la esfera mercantil sean ahora atendidas con el salario, absorbiendo así el posible incremento del salario real.

¹²² Por otra parte, el Estado también fija una serie de normas que regulan su uso, a través de la política de empleo, la legislación laboral y la normativa específica sobre la negociación colectiva.

El valor de la fuerza de trabajo no depende únicamente de las necesidades físicas, sino de aquellas desarrolladas históricamente por cada sociedad en particular. Y estará determinado por las condiciones que caractericen el proceso social de trabajo. Por tanto, los costes de reproducción de la fuerza de trabajo son variables. Marx (1867: 630; énfasis en el original) los hace depender de las siguientes variables:

- 1) *la duración de la jornada laboral* o la magnitud del trabajo en cuanto a su extensión;
- 2) *la intensidad normal del trabajo*, o su magnitud en cuanto a la intensidad, de manera que determinada cantidad de trabajo se gasta en un tiempo determinado;
- 3), y finalmente, *la fuerza productiva del trabajo*.

Los dos primeros factores, en realidad, pueden ser interpretados en el mismo sentido: ante el incremento de alguno de ellos, el desgaste de la fuerza de trabajo es mayor, por lo que se requiere una mayor cantidad de medios de consumo para su reproducción. La capacidad productiva del trabajo impacta sobre el salario ya que su desarrollo permite la reducción del tiempo de trabajo socialmente necesario para la reproducción de la cesta de medios de consumo de los asalariados. Aunque la mecanización del proceso productivo es la principal vía de desarrollo o avance de la capacidad productiva de la fuerza de trabajo, también existen otras posibilidades como la mejora de su formación o la implantación de sistemas organizativos más eficientes. Así, al igual que ocurre en el resto de casos, los costes de reproducción varían como consecuencia del avance que experimenta la productividad.

Conforme a lo anteriormente expuesto, se puede sintetizar que el valor de la fuerza de trabajo depende de dos factores:

- Medios de consumo que componen la cesta necesaria para la subsistencia del asalariado y la reproducción de su fuerza de trabajo en condiciones normales. Este componente es variable ya que las necesidades mantienen un marcado carácter social, de tal modo que el conjunto de medios de consumo queda influido por factores sociales, culturales y también económicos. El avance en el desarrollo de la capacidad productiva del trabajo permite la incorporación progresiva de medios de consumo adicionales¹²³. No obstante, aun considerando su carácter sociohistórico, queda definida para cada momento y lugar. Ha de ser suficiente para cubrir las necesidades vinculadas a la subsistencia física de los asalariados aunque también incluye aquellos otros bienes necesarios para atender otra serie de necesidades sociales. Muchas de las críticas vertidas sobre la teoría del salario de Marx se sustentan en que la definición de una cesta de medios de consumo que garanticen la reproducción salarial responde exclusivamente a factores arbitrarios. Sin embargo, su composición no es aleatoria sino que se corresponde con aquellos bienes que permiten la subsistencia social en condiciones normales de los asalariados que portan la fuerza de trabajo. Y el propio proceso de acumulación

¹²³ Por ejemplo, en las últimas décadas equipamientos para los hogares, nuevos sistemas de comunicación y transporte, nuevas fuentes energéticas,...

modifica la estructura de consumo de los asalariados de tal manera que no permanece fija, lo que explica las diferencias en el tiempo y en el espacio de las necesidades de los asalariados.

- Valor unitario de cada uno de los medios de consumo que conforman la cesta de bienes salario. De este modo puede apreciarse la vinculación de la productividad con el valor de la fuerza de trabajo ya que “se halla determinado por valores de mercancías” y el valor de éstas “está en *razón inversa a la fuerza productiva del trabajo*” (Marx, 1867: 387; énfasis en el original). Así, el valor de la fuerza de trabajo se verá alterado ante toda modificación en las condiciones sociales de producción de los bienes que integran la cesta de bienes de subsistencia de los asalariados que implique una variación en el tiempo de trabajo necesario para su obtención. Una variación en el valor unitario de los bienes salario altera el valor de la fuerza de trabajo, constatándose así que alteraciones directamente vinculadas a la esfera económica provocan cambios en el valor de esta mercancía. Por lo tanto, la tendencia a la desvalorización del resto de las mercancías, como consecuencia del incesante avance en la capacidad productiva del trabajo, comparece también en el caso del valor de la fuerza de trabajo¹²⁴.

De este modo, el valor de la fuerza de trabajo equivale al valor agregado de los medios de consumo que conforman esta cesta de bienes, necesarios para producir, desarrollar y perpetuar la fuerza de trabajo. Y se expresa según el número de horas de trabajo necesario para reproducir esa cesta de consumo. Analíticamente, el valor de la fuerza de trabajo puede ser expresado de la siguiente manera:

$$V_{FT} = w' \times V_w \quad (5.1)$$

En la expresión 5.1 w' refleja el vector que integra los bienes que conforman la cesta de bienes de consumo y V_w el vector en el que se refleja el valor unitario de cada uno de estos bienes. Desde el punto de vista teórico, así como la determinación de V_w no genera ningún problema, lo contrario ocurre con el vector w' : la determinación de los medios de subsistencia necesarios para la reproducción social de la fuerza de trabajo es una tarea ardua como consecuencia de la propia complejidad que caracteriza el proceso de reproducción de la fuerza de trabajo, que no depende únicamente de factores económicos. Marx detalla que está compuesto por dos subgrupos de valores de uso: el

¹²⁴ La tendencia a la desvalorización de la fuerza de trabajo como consecuencia del avance de la productividad también afecta a la fuerza de trabajo cualificada: “la instrucción previa, los conocimientos de comercio, de idiomas, etc., se reproducen, con el progreso de la ciencia y de la instrucción pública, con creciente celeridad, facilidad, difusión general y a menor costo, cuanto más orienta en un sentido práctico el modo capitalista de producción los métodos de enseñanza, etc. La generalización de la instrucción pública permite reclutar esta especie de trabajadores entre clases que antes se hallaban excluidas de ello, estando habituadas a modos peores de vida. De esa suerte aumenta el aflujo de trabajadores y con él la competencia. Por ello, con algunas excepciones, la fuerza de trabajo de esta gente se desvaloriza a medida que avanza la producción capitalista; su salario disminuye mientras aumenta su pericia laboral” (Marx, 1894: 385).

primero estaría conformado por aquellos ligados a las necesidades físicas de los asalariados y el segundo por los vinculados a la satisfacción de necesidades que históricamente se han desarrollado en una determinada formación social¹²⁵.

El componente físico marca el mínimo del valor de la fuerza de trabajo y se corresponde con el nivel que asegura la subsistencia física del asalariado. Además, las condiciones físicas del trabajador también imponen un límite máximo para la duración de la jornada de trabajo. Al corresponderse con la satisfacción de necesidades físicas presenta una mayor estabilidad que el segundo componente aunque también es variable ya que la forma mediante la que se satisfacen este tipo de necesidades también es un producto histórico. Así lo plantea Marx (1867: 208):

hasta el volumen de las llamadas necesidades imprescindibles, así como la índole de su satisfacción, es un producto histórico y depende por tanto en gran parte del nivel cultural de un país y esencialmente, entre otras cosas, también las condiciones bajo las que se ha formado la clase de trabajadores libres, y por tanto de sus hábitos y aspiraciones vitales. Por oposición a las demás mercancías, pues, la determinación del valor de la fuerza de trabajo encierra un elemento histórico y moral.

Además, se debe garantizar la reproducción del asalariado, pero no solo como individuo sino que se ha de garantizar también la perpetuación de la clase asalariada. Por este motivo, el valor de la fuerza de trabajo ha de ser suficiente para afrontar la adquisición de los medios de consumo que permitan asegurar su descendencia. Para certificar la reproducción de la fuerza de trabajo se ha de garantizar también la subsistencia de los descendientes del trabajador principal, que serán sus sustitutos. De este modo, el salario asegura la extensión de la familia del asalariado y la fuerza de trabajo se perpetúa en el mercado¹²⁶.

Asimismo, la cesta de medios de consumo también integra valores de uso por encima de los necesarios para garantizar la subsistencia física del asalariado, ya que la reproducción de la fuerza de trabajo implica la satisfacción de necesidades que brotan del contexto social en el que queda inserto. En contraposición a la mayor precisión con la que se define el primer componente de los bienes que conforman la cesta de bienes de consumo de los asalariados, éste, por su propia naturaleza de carácter sociocultural, se define de manera menos concreta. Así, este componente presenta una mayor elasticidad, que permite su ensanchamiento o encogimiento a lo largo del tiempo y entre diferentes formaciones sociales, lo que explica, al menos parcialmente, las diferencias salariales entre los trabajadores de diferentes sociedades. La composición de este subgrupo de

¹²⁵ Rosdolsky (1978) señala que incluye los medios de consumo necesarios para mantener al trabajador laborioso y en su condición normal de vida.

¹²⁶ "La suma de los medios de subsistencia necesarios para la producción de la fuerza de trabajo incluye los medios de subsistencia de los sustitutos, es decir, de los hijos de los obreros, de suerte que esta raza especial de poseedores singulares de mercancías pueda perpetuarse en el mercado." (Marx, K, I: 230-231).

valores de uso depende del tipo de necesidades que se hayan desarrollado históricamente en una formación social; más particularmente de las condiciones y hábitos de vida bajo los que se ha formado la clase asalariada (Baumol, 1983), lo que queda condicionado por la capacidad productiva del trabajo (Giussani, 1992). Así se refiere Marx (1865: 61) a este componente:

no se trata solamente de la vida física, sino de la satisfacción de ciertas necesidades, que brotan de las condiciones sociales en que viven y se educan los hombres. (...) este elemento histórico o social (...) puede dilatarse o contraerse (...).

La mayoría de las necesidades brotan del entorno social, dependen de condiciones sociohistóricas concretas como el desarrollo tecnológico y cultural y hasta el propio clima. Incluso, como se ha mencionado anteriormente, el modo de satisfacer aquellas vinculadas a la mera subsistencia física es un producto histórico que depende de las propias condiciones sociales bajo las que se han desarrollado los asalariados. En todo caso, las necesidades que determinan la reproducción de los asalariados quedan relacionadas con el grado de desarrollo de las fuerzas productivas y limitadas por las propias exigencias de la acumulación (Nieto, 2005).

Por lo tanto, el salario es una categoría social que queda determinada por el nivel promedio de vida de los asalariados. Concretamente, el nivel salarial queda vinculado a los niveles de subsistencia de la clase asalariada, compuesto por una masa de medios de consumo variable. Así, la subsistencia es entendida desde una perspectiva social que trasciende a la mera subsistencia física y explica el carácter variable del valor de la fuerza de trabajo:

Si comparáis los salarios o valores de la fuerza de trabajo normales en distintos países y en distintas épocas históricas dentro del mismo país, veréis que el valor del trabajo no es, por sí mismo, una magnitud constante, sino variable, aun suponiendo que los valores de las demás mercancías permanezcan fijos (Marx, 1865: 61).

Y es, precisamente, el carácter social que incorpora el concepto de subsistencia lo que justifica la elasticidad del salario. La pauta de reproducción de la fuerza de trabajo tiene un carácter social, y no físico, de ahí que no se corresponda con una cantidad fija de medios de consumo. Para cada periodo de tiempo y formación social se puede conocer la cantidad media de los medios de subsistencia de los asalariados: el conjunto de medios de consumo que conforman la cesta de bienes salario no solo se relaciona con las necesidades físicas sino que depende de las necesidades desarrolladas socialmente (Giussani, 1992). De este modo, al definir la subsistencia desde una perspectiva sociohistórica no ha de ser entendida como un límite constante sino que depende del nivel cambiante del modo de vida los asalariados. La subsistencia se define de acuerdo al variable patrón de necesidades de la clase asalariada.

Por lo tanto, la subsistencia ha de ser entendida desde una perspectiva sociohistórica, -y, por lo tanto, amplia- y no física. Guerrero (1989) lo define como salario de supervivencia como asalariado y lo sitúa por debajo del umbral mínimo de acumulación, entendido como el nivel de renta que se considera necesario para adquirir tal nivel de medios de producción que permite al sujeto romper su dependencia salarial. Así, el salario queda vinculado al nivel de subsistencia, que es aquel que impide que, de manera ordinaria, los asalariados consigan convertirse en propietarios de medios de producción¹²⁷.

Por último, se debe señalar que el grado de cualificación de la fuerza de trabajo también es significativo para comprender el valor de la fuerza de trabajo ya que los costes de aprendizaje quedan integrados en el montante de valores gastados en su producción; obviamente, el coste de producción de la fuerza de trabajo es creciente cuanto mayor es el grado de cualificación. Para obtener una fuerza de trabajo de mayor calidad, más cualificada, es necesario el consumo de una mayor cantidad de recursos para dotarla de formación general y profesional, que han de ser considerados para obtener el valor de esta fuerza de trabajo. La obtención de fuerza de trabajo que incorpora una determinada formación insume una cantidad más elevada de mercancías que la fuerza de trabajo simple. Cierta parte de la cualificación se obtiene en el marco de las unidades productivas (experiencia o formación específica), pero también es adquirida por el trabajador, como se ha señalado más arriba, en el ámbito doméstico o en las instituciones educativas, de carácter público o privado. De ahí que, en parte, las diferencias salariales se corresponden con los distintos grados de cualificación de la fuerza de trabajo empleada¹²⁸:

Por tanto, cuanto menos tiempo de aprendizaje exija un trabajo, menor será el coste de reproducción del obrero, más bajo el precio de su trabajo, su salario. En las ramas industriales que no exigen apenas tiempo de aprendizaje, bastando con la mera existencia corpórea del obrero, el coste de producción de éste se reduce a las mercancías necesarias para que aquel pueda vivir en condiciones de trabajar (Marx, 1849: 87).

Recuadro 5.1. El valor de la fuerza de trabajo a corto y largo plazo

Debido a su diferente comportamiento, es conveniente diferenciar el valor de la fuerza de trabajo a corto y largo plazo (Guerrero, 1989). En primer lugar, se ha de considerar que, a corto plazo, el conjunto de bienes salario que garantizan la reproducción de los asalariados, para cada formación social, se corresponde con una magnitud fija determinada por factores objetivos. Se puede considerar que a corto plazo

¹²⁷ En el fragmento citado de Ricardo en la nota 119 también puede inferirse una concepción de la subsistencia en términos sociales.

¹²⁸ Sobre esta base sustenta Marx la crítica, por incompatible con el criterio objetivo de determinación salarial que impera en el mercado, a la reivindicación de igualdad salarial en el marco de las relaciones capitalistas de producción: “Pedir una retribución igual, o incluso una retribución equitativa, sobre la base del sistema de trabajo asalariado, es lo mismo que pedir libertad sobre la base de un sistema basado en la esclavitud” (Marx, 1865: 41).

la composición de la cesta de bienes que garantizan la reproducción de la fuerza de trabajo tiene un carácter rígido; no así el valor de fuerza de trabajo, que puede modificarse como consecuencia del avance de la productividad –y, mucho menos, el salario, que gravitará en torno a este valor. El monto promedio de los medios de consumo necesarios para la subsistencia es una cantidad dada:

La masa de estos medios de subsistencia, aunque pueda cambiar su forma, en una época determinada está dada y, por consiguiente, se la puede tratar como una magnitud constante. Lo que varía es el valor de esta masa (Marx, 1867: 629).

A diferencia de lo que ocurre con el resto de mercancías, el valor de la fuerza de trabajo incorpora un componente de carácter histórico porque la reproducción de la fuerza de trabajo depende de las pautas socioculturales predominantes en cada formación social. Este valor varía, a lo largo del tiempo en una misma formación social o entre diferentes formaciones sociales, ya que el conjunto de necesidades y la manera de satisfacerlas es variable. Por lo tanto, a largo plazo, el valor de la fuerza de trabajo es variable y su evolución queda estrechamente ligada al desarrollo de la capacidad productiva del trabajo, cuyo avance supone la generación de nuevas y más amplias necesidades de reproducción para la clase asalariada. El nivel de subsistencia al que queda vinculado el valor de la fuerza de trabajo se define desde una perspectiva social y, por lo tanto, variable. No solo el salario, sino también el propio valor de la fuerza de trabajo mantienen un carácter elástico a largo plazo. En este mismo sentido se expresa Ricardo (1817: 73-74):

Esto no quiere decir que el precio natural de la mano de obra, aun estimado en alimentos y productos necesarios, sea absolutamente fijo y constante. En un mismo país varía en distintas épocas, y difiere cuantiosamente de un país a otro. Depende esencialmente de los hábitos y de las costumbres de la gente. Un campesino inglés consideraría su salario por debajo de la tasa natural, y demasiado escaso para mantener a una familia, si no le permitiese adquirir otros alimentos que patatas, ni vivir en una habitación mejor que en una choza de barro; sin embargo, estas modestas exigencias naturales se consideran suficientes en países donde 'la vida humana es barata', y sus necesidades son satisfechas con facilidad.

No obstante, aunque el valor de la fuerza de trabajo tenga un carácter variable y se modifique a lo largo del tiempo, existen unos límites máximos y mínimos que, al menos tendencialmente, no pueden ser superados (Rosdolsky, 1978). Por lo tanto, el salario quedará definido en el intervalo definido por estos límites. El valor mínimo de la fuerza de trabajo se corresponde con el valor de aquellos medios de subsistencia físicamente indispensables; coincide con el valor de las mercancías “sin cuyo aprovisionamiento diario el portador de la fuerza de trabajo, el hombre, no puede renovar su proceso vital” (Marx, 1867: 210). En el caso de que el precio de la fuerza de trabajo traspasara este límite mínimo el asalariado sólo podría desarrollarse y reproducirse de manera atrofiada, por lo que el capital solo podría permitir esta situación de manera

transitoria al ser contraria a sus propios intereses -ya que necesita a la fuerza de trabajo para garantizar el proceso de revalorización. A diferencia del límite mínimo, el máximo no queda vinculado al conjunto de las necesidades de los asalariados, que presenta una elasticidad prácticamente ilimitada, sino a las necesidades del propio proceso de acumulación y las exigencias de rentabilidad. En este caso, el salario no ascenderá, de manera tendencial, hasta un nivel que hiciera perder el interés al capital en el proceso productivo como consecuencia del estrangulamiento de la ganancia. Es decir, estructuralmente, no supera el nivel que impediría al capital alcanzar unas condiciones medias de rentabilidad.

5.2. Del valor al precio de la fuerza de trabajo

Al igual que ocurre con cualquier otra mercancía, el salario queda sometido a las leyes que regulan el movimiento general de los precios. Por lo tanto, el precio de la fuerza de trabajo oscila en torno a su valor, según las diferentes fluctuaciones que puedan experimentar oferta y demanda de la fuerza de trabajo y, tendencialmente, tienden a coincidir ya que las oscilaciones quedan compensadas entre sí¹²⁹. Por este motivo, la ley de fijación de los salarios tiene un carácter flexible: aunque a largo plazo valor y precio de la fuerza de trabajo tienden a coincidir, el precio suele diferir del valor por la incidencia de diferentes factores. Estos elementos únicamente se incorporan al análisis en una fase posterior del estudio, cuando el grado de abstracción disminuye, con el objetivo de explicar cómo los salarios gravitan en torno al valor de esta mercancía. Valor y precio de la fuerza de trabajo son dos categorías que quedan definidas en diferentes niveles de abstracción. Así, las diferencias entre los salarios efectivos que aparecen en una sociedad pueden corresponderse, como se ha repasado en el anterior apartado, con diferencias en el valor de la fuerza de trabajo, pero también con un impacto diferente de los factores que explican las disparidades entre valores y precios de la fuerza de trabajo.

No obstante, aunque el salario puede fluctuar en torno al valor de la fuerza de trabajo, siempre lo hará sin rebasar los límites que pudieran comprometer la acumulación del capital. En primer lugar, nunca pueden subir tanto como para poner en peligro las condiciones de rentabilidad que aseguran la continuidad del ritmo de acumulación. El límite máximo viene marcado por aquel nivel salarial que permite obtener la rentabilidad media de la economía; sólo de manera coyuntural puede un capital aceptar una remuneración para el trabajo que implique la obtención de una ganancia inferior a la media de la economía. En el caso de que el nivel salarial ascienda a una cota tal que obstaculice la acumulación aparecen frenos endógenos al modo de producción capitalista que provocan su caída (Guerrero, 2008). Por otro lado, tampoco pueden descender por debajo del nivel que garantiza la reproducción de la fuerza de trabajo, lo que

¹²⁹ De nuevo, se puede apreciar que Marx encuentra en Ricardo uno de sus principales referentes: “El precio de mercado de la mano de obra es el precio que realmente se paga por ella, debido al juego natural de la proporción que existe entre la oferta y la demanda” (Ricardo, 1817: 71-72). Al igual que ocurre con el resto de mercancías, la oferta y la demanda “no regulan más que oscilaciones pasajeras de los precios en el mercado. Os explicarán por qué el precio de un artículo en el mercado sube por encima de su valor o cae por debajo de él, pero no os explicarán el valor en sí” (Marx, 1865: 27).

comprometería la reproducción del propio capital: este límite mínimo se corresponde con el necesario para “mantener al obrero durante el trabajo y para que él pueda alimentar una familia y no se extinga la raza de los obreros” (Marx, 1932: 4). De este modo, las fluctuaciones de mercado quedan así limitadas y “la oscilación de los salarios queda confinada dentro de los límites adecuados a la explotación capitalista” (Marx, 1867: 961).

Asimismo, los elementos que explican las desviaciones de los salarios respecto al valor de la fuerza de trabajo pueden motivar también diferencias salariales en distintas ramas de la producción. De este modo, las diferencias en términos de salario entre sectores no siempre se deben a factores vinculados al propio valor de la fuerza de trabajo, como puede ser el distinto grado de cualificación necesario o la diferente intensidad con la que se emplea la fuerza de trabajo, sino que también pueden corresponderse con la diferente incidencia de las desviaciones del precio respecto al valor de la fuerza de trabajo.

¿Qué factores explican las divergencias entre valores y precios? Así como Ricardo y Malthus recurren a causas demográficas para explicarlas, Marx las sustenta en factores endógenos al proceso de acumulación capitalista: la magnitud del ejército industrial de reserva y la lucha de clases son los dos principales factores a los que apunta. A continuación, se expone detenidamente el impacto de estos factores.

5.2.1. El impacto del ejército industrial de reserva (EIR)

Uno de los aspectos que impacta de manera más significativa sobre el precio de la fuerza de trabajo, y que lo puede hacer divergir de manera más intensa respecto a su valor, es el EIR¹³⁰. Según la definición que ofrece Marx (1867: 802), queda compuesto por todos aquellos sujetos con fuerza de trabajo disponible que no es intercambiada por capital variable: esencialmente, desempleados, subempleados y asalariados potenciales que, fundamentalmente según el sentido del ciclo económico, pueden llegar a convertirse en asalariados ocupados (Giussani, 1992 y Meek, 1962)¹³¹. Jóvenes y mujeres conforman las principales fuentes de las que se nutre el EIR. Las fluctuaciones en el empleo de este tipo de trabajadores son mucho mayores que las del resto, considerados 'cabezas de la unidad familiar'; asimismo, como la familia conforma la unidad de reproducción de la clase asalariada, a este tipo de asalariados se les paga menos por su fuerza de trabajo ya que su remuneración representa un complemento de los ingresos familiares. Mención aparte merece los trabajadores inmigrantes: los trabajadores extranjeros se utilizan deliberadamente por el capital para amortiguar el impacto del ritmo de acumulación sobre la demanda de fuerza de trabajo¹³².

¹³⁰ Marx explica esta categoría en las secciones 3 y 4 del capítulo XXIII del Libro I de *El capital*. En el apartado 2.6 de la investigación se ofrece una definición de este concepto, así como de las categorías que lo componen.

¹³¹ Nótese que el concepto de EIR trasciende al nivel de desempleados de una sociedad.

¹³² Este es uno de los factores que explica que los inmigrantes sean los primeros en perder sus empleos en las fases recesivas. Además, se intenta estratificar a la clase asalariada, mediante el estímulo de los particularismos étnicos y sectoriales con el objetivo de explotar este tipo de antagonismos y propagar la xenofobia entre los trabajadores, a efecto de frenar el desarrollo

Marx agrupa a los trabajadores que componen el EIR en distintos estratos según sus posibilidades de ser contratados por el capital: fluctuante, latente y estancado. Además, la presencia del EIR tiene un carácter estructural y permanente: el modo de producción capitalista “proporcionalmente a la acumulación del capital, produce siempre una sobrepoblación relativa de asalariados” (Marx, 1867: 960)¹³³. Rosdolsky (1978) señala que la existencia de esta reserva de fuerza de trabajo es funcional para el capital ya que, además de regular el precio de mercado de la fuerza de trabajo, provee reservas de trabajo vivo para satisfacer las necesidades crecientes de trabajo vivo por parte del capital, que por su propia naturaleza se encuentra en continua expansión y puede encontrarse con barreras vinculadas al crecimiento demográfico –lo que, a su vez, también refuerza la primera funcionalidad ya que si la fuerza de trabajo escasea los salarios tenderán a subir¹³⁴.

Los desajustes entre la oferta y la demanda de fuerza de trabajo se transmiten, precisamente, a través de la magnitud de la sobrepoblación relativa. Su magnitud queda determinada fundamentalmente por el ritmo de acumulación, variable con la que mantiene una relación inversa, y, en menor medida, por otros factores de carácter sociocultural y demográfico. Los movimientos asociados al ciclo económico repercuten, a través del exceso de oferta de fuerza de trabajo existente, sobre los salarios, haciéndolos pivotar sobre el valor de la fuerza de trabajo. Lo mismo ocurre con la mecanización del aparato productivo, que genera una presión a la baja sobre los salarios también a través de la magnitud del EIR: la reorganización del sistema productivo que genera lo engrosa¹³⁵. Esto es lo que explica que, en etapas recesivas, el salario pueda situarse, temporalmente, en un nivel inferior al valor de la fuerza de trabajo, quedando descubiertas ciertas necesidades sociales para los asalariados durante este periodo de tiempo.

La demanda de fuerza de trabajo por parte de los propietarios queda determinada por la magnitud que alcanza el capital invertido, así como por su composición. Cuando el ritmo de acumulación se intensifica, la demanda de fuerza de trabajo crece y el salario queda sometido a una presión al alza; en una fase expansiva, el mayor ritmo de acumulación puede hacer crecer de manera relevante los salarios reales¹³⁶. En una fase

de una conciencia de clase proletaria.

¹³³ A diferencia de lo que plantean los neoclásicos quienes consideran que una reducción salarial hasta el nivel de equilibrio puede hacer desaparecer el EIR.

¹³⁴ Tal es así que Mandel (1979:177) afirma que la “extensión del ejército industrial de reserva se ha convertido, por tanto, en la actualidad, en un instrumento consciente de política económica al servicio del capital”.

¹³⁵ En ocasiones, se ha sugerido que los planteamientos teóricos de Marx sobre el EIR son análogos al principio de la población de Malthus: al subir los salarios, habría más incentivos para mecanizar el aparato productivo y, de este modo, hacer crecer el exceso de oferta de fuerza de trabajo que limita el crecimiento salarial. Sin embargo, este planteamiento solo implica una relación inversa entre el precio de la fuerza de trabajo y la demanda pero en ningún caso puede desprenderse de aquí que la tasa salarial alcance un equilibrio en el nivel de subsistencia física (Baumol, 1983).

¹³⁶ No obstante, esta situación de prosperidad relativa para los asalariados solo es temporal ya que “la producción capitalista implica condiciones que no dependen de la buena o mala voluntad, (...) y siempre en calidad de aves de la tormentas, anunciadoras de crisis” (Marx, 1885: 502). Además, como se comprobará más adelante, las rentas salariales nunca pueden

recesiva la secuencia es inversa. Desde la perspectiva de los trabajadores asalariados puede comprobarse que su suerte queda vinculada a la del capital, como consecuencia de la situación de dependencia que mantienen. De este modo, únicamente una fase de expansión del capital puede favorecer sus intereses materiales -lo que no significa que haya conciliación de intereses entre capital y trabajo. Por último, se debe considerar que la acumulación de capital no implica automáticamente un incremento de la demanda de fuerza de trabajo en la misma proporción ya que la parte de capital dedicada a la adquisición de capital constante crece de manera más intensa que aquella otra dirigida a la adquisición de fuerza de trabajo. En todo caso, se debe apreciar que es el nivel salarial el que queda condicionado por el ritmo de acumulación y no a la inversa.

Por otra parte, la oferta de fuerza de trabajo tiene un carácter más estable debido a que la parte de la población que queda alejada de la propiedad de los medios de producción queda abocada a vender su fuerza de trabajo. En este caso, su magnitud depende de factores de carácter demográfico, como el propio tamaño y la composición de la población, pero también de otros de carácter socioeconómico: la proletarianización de la población tiene un impacto importante sobre esta variable, de tal manera que permite satisfacer las necesidades crecientes –en términos absolutos- de fuerza de trabajo por parte del capital (Rowthorn, 1980). Mandel (1979) indica que el fenómeno de la proletarianización, que se explicó en el apartado 4.4, tiende a engrosar la oferta de fuerza de trabajo y el propio EIR, incluso por parte aquellos sujetos no vinculados directamente a las relaciones capitalistas de producción, como los autónomos o aquellos sectores del capital menos competitivos, amenazados por la competencia capitalista.

5.2.2 La lucha de clases y la determinación del salario

Otro de los factores que incide de manera fundamental en la determinación de los salarios es la lucha de clases (Baumol, 1983)¹³⁷. Hay diversas interpretaciones sobre el papel que juega la lucha de clases en la determinación de los salarios aunque predominan aquellas que tienden a sobrevalorar los alcances que puede lograr la organización de los asalariados en sindicatos. Esta corriente de autores¹³⁸ tiende a omitir el papel nuclear que el valor de la fuerza de trabajo mantiene en la determinación de los salarios. De este modo, al obviar la determinación objetiva del precio de la fuerza de trabajo se sobrevalora el impacto que la acción sindical puede provocar sobre los salarios.

El conflicto entre clases se concibe desde un enfoque integral que abarca todas las dimensiones que comprende la relación entre ambas clases, destacando la correlación de fuerzas entre ellas, la organización de los asalariados, la forma que adopta

crecer, tendencialmente, a un ritmo superior al de las rentas derivadas de la propiedad de los medios de producción, por lo que la situación de los asalariados empeora relativamente.

¹³⁷ El conflicto interclases no se restringe únicamente al salario, ya que también influye sobre la determinación del resto de condiciones laborales, como la duración de la jornada o su intensidad, aunque todas ellas inciden directamente sobre el salario.

¹³⁸ Entre los que destaca Bernstein, quien plantea que la determinación de los salarios es un problema exclusivamente de carácter sociológico.

la intervención estatal y, específicamente, la regulación del mercado laboral. En el intercambio de fuerza de trabajo, ambas partes confrontan sus propios intereses: por un lado, el comprador desea maximizar el consumo productivo de esta mercancía; por otro, el vendedor desea que el desgaste sea el mínimo. En el marco de producción capitalista la lucha de clases aparece de manera incesante, de manera que mientras que el capital intenta reducir el salario hasta el mínimo posible y dilatar la jornada al máximo, el asalariado presiona constantemente en sentido opuesto: “el problema se reduce, por tanto, al problema de las fuerzas respectivas de los contendientes” (Marx, 1865: 62). Esta tensión se resuelve según la fortaleza que presenta cada uno de los dos polos, valorando que la situación concreta del mercado de fuerza de trabajo, especialmente en cuanto a la magnitud del EIR, condiciona el poder de negociación de cada una de las dos partes (Rowthorn, 1980). Si la actuación de las organizaciones sindicales es efectiva, se consigue que el nivel efectivo de los salarios se aproxime más al nivel máximo potencial que en el caso de que los trabajadores no se organizaran (Giussani, 1992).

No obstante, aunque su impacto sobre el nivel salarial es significativo, la acción de la lucha de clases queda constreñida por los límites que determina la propia dinámica de acumulación capitalista (Sowell, 1960 y Rowthorn, 1980). Por ejemplo, si los trabajadores de un sector consiguieran tener éxito en la reclamación de un salario superior al nivel que permite la obtención para el capital de una rentabilidad media la producción se paralizaría y el capital huiría a otros sectores escapando de estas condiciones, lo que acabaría siendo contraproducente para los intereses de los asalariados. Así, es inviable la posibilidad de situar los salarios, de manera estructural, por encima del nivel que amenaza la rentabilidad y pone en entredicho la propia continuidad del proceso de acumulación. Todo ello no es óbice para reconocer que una estrategia colectiva eficaz puede permitir avances materiales significativos para la clase asalariada¹³⁹: esta es la tesis que defiende Marx en *Salario, precio y ganancia*, frente a la posición de Weston, quien propone que las subidas en los salarios nominales que pudieran conseguir los trabajadores serían neutralizadas por las subidas de precios por parte del capital. En esta obra Marx reconoce que la acción sindical puede lograr compensar pérdidas de poder adquisitivo derivadas de la inflación, participar en el incremento de la productividad o resistir a rebajas salariales en momentos recesivos. Por lo tanto, aunque el valor de la fuerza de trabajo se determina por leyes económicas de carácter objetivo, se mantiene una perspectiva flexible que da entrada al conflicto social y la negociación, de tal modo que el salario efectivo puede presentar ciertas divergencias respecto al valor.

Además de la competencia entre clases, que ocupa un lugar nuclear en el modo de producción capitalista, la existente entre los propios trabajadores también es significativa para comprender la determinación salarial. De especial interés por la incidencia que genera sobre el nivel salarial es la presión que ejerce el EIR: si adquiere una magnitud elevada, además de minar la conciencia de clase, inculca un mayor grado de competencia entre los trabajadores. Por lo tanto, el grado de competencia entre asalariados queda condicionado por el nivel que toma el EIR: en etapas recesivas, en las

¹³⁹ Lo que es más probable si el contexto sociopolítico inclina la relación de fuerzas a su favor, como ocurrió en el periodo posterior a la II Guerra Mundial en Europa Occidental.

que alcanza las cotas más elevadas, la lucha fratricida entre los asalariados se recrudece¹⁴⁰. Para reducir el grado de competencia intraclase, los trabajadores se asocian y, así, pueden mejorar su posición en el mercado. De este modo, la organización de los asalariados en sindicatos tiene un impacto positivo sobre los salarios, aunque, en todo caso, deben enfrentarse a las leyes de acumulación capitalista¹⁴¹. No obstante, el EIR limita el impacto de la acción sindical ya que ciertos estratos de asalariados presentan dificultades objetivas para sindicarse (desempleados de larga duración, trabajadores temporales,...).

Asimismo, como consecuencia de la creciente internacionalización del capital, la competencia intraclase se resuelve, gradualmente, en el espacio internacional, especialmente para aquellos sectores más expuestos a la competencia con otros países¹⁴². La apertura de fronteras en una determinada formación social ejerce una presión a la baja sobre los salarios nacionales –siempre que se favorezcan las relaciones económicas con otras formaciones sociales en las que los costes laborales unitarios sean inferiores¹⁴³ - ya sea por la amenaza de la relocalización, los movimientos migratorios o a través de los flujos comerciales.

El comportamiento de los salarios, entendidos como el precio de la mercancía fuerza de trabajo, puede explicarse mediante el marco global de análisis que ofrece la TLV. Por lo tanto, su determinación no responde a una trayectoria errática ni aleatoria sino que quedan determinados según el mismo criterio que sirve para explicar el precio de cualquier otra mercancía. Aunque el enfoque mantenido también contempla las causas que pueden motivar las fluctuaciones que experimentan los salarios, se parte de que el nivel salarial queda determinado, fundamentalmente, por el coste de producción y reproducción de la fuerza de trabajo. Por lo tanto, la TLV mantiene un enfoque flexible sobre la determinación de los salarios: no quedan fijados de manera rígida sino que existen diferentes elementos, como la pugna distributiva entre capital y trabajo, que los pueden hacer gravitar en torno al valor de la fuerza de trabajo. No obstante, estos elementos tienen una incidencia limitada de tal modo que el salario queda determinado, tendencialmente, por el valor de la fuerza de trabajo. Así, valor y precio de la fuerza de trabajo son categorías que quedan definidas en distintos planos de abstracción, de tal manera que el segundo queda condicionado por el primero. Manteniendo una perspectiva

¹⁴⁰ No obstante, no se debe considerar que, de manera automática, los salarios suben cuando el nivel de EIR se reduce, sino que dependerá de la fortaleza de las organizaciones a través de las que los asalariados defienden sus intereses (Mandel, 1979).

¹⁴¹ El enfoque convencional parte de que la intervención sindical perturba el funcionamiento de los mercados de tal modo que su supuesto carácter autorregulador queda inhibido. Como consecuencia de que las organizaciones sindicales se consigue fijar los salarios en un nivel superior al de equilibrio, por lo que los trabajadores son remunerados con una cantidad de renta superior su contribución al producto final –léase producto marginal. De este modo, su propuesta para eliminar el desempleo pasa por suprimir la intervención sindical con la pretensión de que la caída salarial, hasta el nivel de equilibrio, haga desaparecer el exceso de oferta de fuerza de trabajo.

¹⁴² En una nota al pie Marx (1867: 743, n. 53) advierte ya del desafío para los salarios europeos de los bajos niveles de los trabajadores de la economía china.

¹⁴³ No es el nivel salarial sino el coste laboral unitario, variable que también considera el grado de productividad, el principal indicador del grado de competitividad de una economía. Más adelante se desarrolla convenientemente este concepto.

coherente con la TLV se concluye que este es el sentido de la relación de causalidad que mantienen valor y precio de la fuerza de trabajo.

Y no el inverso, como defiende Gouverneur (2002), quien plantea que es el precio –o salario real- el que determina el valor de la fuerza de trabajo –o, más precisamente, la cesta de medios de consumo que utilizan los asalariados junto al grado de avance de la productividad¹⁴⁴. Gouverneur erige este planteamiento teórico sobre la base de que la fuerza de trabajo no puede ser considerada una mercancía ya que no es el resultado de un trabajo indirectamente social sino que la reproducción de la fuerza de trabajo incluye también trabajo no validado en el mercado, de origen doméstico o vinculado al sector institucional. De esta manera, sustenta las diferencias salariales no en las diversas condiciones de producción de los distintos tipos de fuerza de trabajo sino en los diferentes grados de fortaleza que presentan en el proceso de negociación con el capital. No obstante, si bien es verdad que una parte de la reproducción de la fuerza de trabajo se alcanza con trabajo proveniente de sectores ajenos al capitalista, esto mismo ocurre, aunque con menor intensidad, con muchas otras mercancías que, por ejemplo, son elaboradas utilizando infraestructuras promovidas por el sector institucional. Además, la extensión del capital inherente a la dinámica de acumulación refuerza la hegemonía del modo de producción capitalista frente al resto con los que coexiste, lo que implica la mercantilización de muchos de estos otros segmentos de la producción social. Por lo tanto, esta explicación se aleja de la TLV al abandonar la reducción sistemática a trabajo abstracto de todas las mercancías, eludiendo así la determinación objetiva del nivel salarial.

Recuadro 5.2. Diferentes formas de expresión del salario

La relación salarial que vincula al asalariado con el propietario de los medios de producción puede ser expresada de diferentes maneras al adoptar variadas formas. En primer lugar, el salario definido en términos nominales hace referencia a su valor de cambio entendido como una magnitud monetaria: el asalariado recibe una determinada cantidad determinada de unidades monetarias a cambio de la cesión temporal de su fuerza de trabajo. El salario real, por su parte, se define como el poder adquisitivo de esta cantidad de renta recibida. De este modo, relacionando el salario nominal con los precios de los medios de consumo vinculados a la subsistencia de los asalariados, se obtiene el salario real. Marx (1867: 661) señala que “la distinción entre el valor de cambio de la fuerza de trabajo y la masa de los medios de subsistencia en los que se convierte ese valor, reaparece ahora como distinción entre el salario nominal y el salario real”. Al expresar el precio de la fuerza de trabajo en relación al de las demás mercancías, el indicador obtenido depende del nivel del salario monetario así como de los precios de los medios de consumo que componen la cesta de bienes salario. Por lo tanto, esta última forma de expresar el salario ofrece información de la cantidad de medios de consumo

¹⁴⁴ No ha sido el único autor vinculado a la heterodoxia en hacerlo: por ejemplo, Polanyi también comparte esta visión, enfatizando los aspectos institucionales que explican el funcionamiento del mercado de fuerza de trabajo. Por supuesto, también las corrientes convencionales lo niegan.

que el trabajador puede comprar con la masa monetaria recibida. El problema para determinar la cantidad exacta del salario real es que no es posible hacer un seguimiento exhaustivo de los precios de todos los bienes que conforman la cesta de bienes salario.

Como se ha señalado más arriba, el salario real no se corresponde exactamente con los valores de uso que el asalariado consume ya que una parte de ellos proceden de la esfera no mercantil, ya sea del sector institucional o de los propios hogares. La fracción de valores de uso proveniente del sector institucional adquiere una importancia significativa tras las conquistas que el movimiento obrero alcanza en algunos países europeos al acabar la II Guerra Mundial, momento a partir del que el Estado asume ciertas iniciativas que conforman los sistemas de protección social. Fundamentalmente integrados por los sistemas de asistencia social y de seguridad social, conforman la parte indirecta y la diferida del salario.

Así, el salario quedaría integrado por un primer componente, el salario directo, utilizado por el trabajador para adquirir medios de consumo en la esfera mercantil, y otro componente colectivo, conformado por el salario indirecto y el diferido. El segmento colectivo del salario se financia, parcialmente, por las aportaciones de los propios asalariados que el Estado detrae del salario bruto en forma de ingresos impositivos y cotizaciones a los sistemas de seguridad social. La otra parte es financiada por el capital. El salario indirecto se corresponde con los medios de consumo de carácter colectivo que el Estado se encarga de producir y que provee fuera de la esfera mercantil, habitualmente con carácter libre y universal o a cambio de un pago inferior al precio de mercado. El diferido se define como la cantidad de renta que el asalariado puede llegar a recibir ante la aparición de diferentes contingencias –como la jubilación, el desempleo o posibles enfermedades- que puedan impedir al asalariado la venta de su fuerza de trabajo por causas ajenas a su voluntad; con ella, el asalariado adquiere medios de consumo que consume de manera individual.

En ambos casos, el mecanismo de asignación se basa en el principio de solidaridad, alejado de los principios rectores del modo de producción capitalista, ya que la parte que se detrae al trabajador por estos conceptos no se corresponde ni con el consumo efectivo que hace de los servicios ofrecidos por el Estado ni con el riesgo de aparición de las posibles contingencias vinculadas al componente diferido. Por lo tanto, la estructura de consumo de los asalariados se divide en dos grandes partes: la cantidad de mercancías que obtiene en el mercado a cambio del salario directo y el resto de valores de uso que proceden de la esfera no mercantil de la producción.

Desde el punto de vista del capital, el salario que se paga al trabajador cubre una parte individual y otra de carácter colectivo. No obstante, para el capitalista el coste salarial queda vinculado a la cantidad total de dinero que desembolsa como contraprestación por la fuerza de trabajo arrendada, con independencia de cómo se divida esta cantidad de dinero. A la cantidad total de recursos que los propietarios dedican a la adquisición de fuerza de trabajo, el capital variable total, se la denomina masa salarial. Y puede ser obtenida como el resultado de multiplicar el coste salarial por trabajador por el número de trabajadores empleados.

Por último, el salario también puede ser expresado en términos relativos. El salario relativo, que se desprende de la consideración del salario en su relación con la ganancia, representa la expresión mercantil del valor de la fuerza de trabajo y, en términos globales, se corresponde con la participación de los salarios en la renta total. En este caso, el salario se define desde una perspectiva relacional para expresarlo como una proporción del valor nuevo generado, cuantificando el grado de participación de los asalariados en el valor nuevo obtenido en el proceso productivo.

El salario se halla determinado, además y sobre todo, por su relación con la ganancia, con el beneficio obtenido por el capitalista: es un salario relativo, proporcional (...) el salario relativo acusa, por el contrario, la parte que se concede al trabajo directo de los valores creados por él, en proporción a la parte que se reserva el trabajo acumulado, el capital (Marx, 1849: 95).

Como puede observarse, incluso en sus primeras obras de carácter científico, Marx se inclina por utilizar una perspectiva relativa para comprender la dinámica salarial. Así lo demuestra también esta otra cita, en la que se percibe el enfoque relativo que predomina en el análisis de la distribución del ingreso que efectúa Marx (1849: 93):

si el palacio del vecino sigue creciendo en la misma o incluso en mayor proporción, el habitante de la casa relativamente pequeña se irá sintiendo cada vez más desazonado, más descontento, más agobiado entre sus cuatro paredes.

También se puede entender, desde otra perspectiva, como la fracción de la jornada laboral que el asalariado dedica a la reproducción de una cantidad de valor equivalente al de su fuerza de trabajo –a partir de la relación entre el trabajo necesario y la duración total de la jornada.

Esta manera de expresar el salario en términos proporcionales ya se encuentra planteada en Ricardo aunque él la denomina valor real de los salarios, así como salario nominal a lo que aquí se define como salario real. Si Marx la utiliza en su análisis sobre la dinámica capitalista es porque entiende que permite captar el carácter social de los salarios al expresarse en relación a la ganancia (Sowell, 1960). Malthus, así como otros autores ortodoxos, rechazaron esta manera de expresar el salario al negar su carácter social por considerarlo el resultado de relaciones individuales, desechando de esta manera cualquier definición planteada en relación con otras categorías. De este modo, se convierte en un elemento central de la teoría marxiana del salario. El análisis sobre la dinámica salarial efectuado por Marx pivota sobre esta definición del salario en términos relativos, cuestión que conviene tener presente para descartar una interpretación de en términos absolutos de la teoría de la depauperación que más adelante se expone detenidamente. Por eso, reconoce que el enfoque mantenido sobre el salario, como una categoría relativa y social es una de las principales aportaciones de Ricardo, quien concibe a los trabajadores, no como individuos aislados, sino en el marco de sus relaciones sociales.

Así, esta categoría analítica es la más acorde con la perspectiva de clase mantenida en la investigación ya que permite apreciar la situación de cada una de las clases sociales en las que se estructura la sociedad. Es más precisa para valorar la posición de la clase asalariada en la sociedad, determinada más que por el importe absoluto del salario por la proporción que representa el salario en la renta total.

5.3. El salario como garante de la reproducción del modo de producción capitalista

El funcionamiento ordinario del modo de producción capitalista garantiza que el salario no quedará fijado, al menos no de manera permanente, en un valor superior al nivel de subsistencia social. El motor del proceso de acumulación capitalista es la ganancia, para lo que se necesita fuerza de trabajo disponible que se encargue de revalorizar el capital. Para garantizar la reproducción de este modo de producción se requiere, además de producir las condiciones materiales de existencia de la vida humana, que se perpetúen las relaciones de producción inherentes al capital. Solo manteniendo alejada de la propiedad de los medios de producción a una parte de la sociedad se puede garantizar la existencia de una oferta oportuna de fuerza de trabajo en el mercado¹⁴⁵. En el caso contrario, el salario dejaría de actuar como tal, y la base del sistema, la rentabilidad, se vería amenazada al peligrar la venta de fuerza de trabajo.

¹⁴⁵ Marx (1859a: 201) lo expone de manera concisa:

"Los sicofantes de la economía burguesa, que ven todo pintado de rosa, en lugar de asombrarse de que el obrero subsista -o sea que pueda repetir a diario ciertos procesos vitales- [...] debieran centrar más bien su atención en el hecho de que el obrero, tras un trabajo siempre repetido, *solo tiene*, para el intercambio, su trabajo vivo y directo".

Y también (ibídem: 201-202; énfasis en el original):

"es claro que el trabajador no puede enriquecerse mediante este intercambio [...] Más bien tiene que empobrecerse, [...] ya que la fuerza creadora de su trabajo en cuanto fuerza del capital, se establece frente a él como *poder ajeno*".

Además, percibe la necesidad de mantener alejados de la propiedad de los medios de producción a los trabajadores:

"Donde la propiedad está suficientemente protegida, sería más fácil vivir *sin dinero* que *sin pobres*, ¿por qué quien haría el trabajo?... así como se debe velar para que los pobres no mueran de hambre, no debieran recibir nada que valga la pena ahorrar. Si de tanto en tanto una persona de la clase más baja, gracias a una diligencia extraordinaria y apretarse el cinturón, se eleva sobre la condición en que se crió, nadie debe impedirse: no puede negarse que el plan más sabio para todo particular, para cada familia en la sociedad, consiste en ser frugal; pero *a todas las naciones ricas les interesa* que la parte mayor de los pobres nunca esté inactiva y, sin embargo, que gasten continuamente lo que perciben... ... los que se ganan la vida con su trabajo diario (...) no tienen nada que los acicatee para ser serviciales salvo sus necesidades, que es prudente mitigar, pero que sería insensato curar. (...) De los que hasta ahora hemos expuesto, se desprende que en una *nación libre*, donde no se permite *tener esclavos, la riqueza más segura consiste en una multitud de pobres laboriosos*" (Mandeville, The fable of the bees, citado en Marx, 1867: 762).

No obstante, también es importante para el capital que el salario garantice el suministro, en las condiciones oportunas, de la fuerza de trabajo que necesita para ejecutar el proceso de revalorización. La capacidad productiva de la sociedad se ha de renovar para asegurar la continuidad del proceso. El proceso de consumo de bienes por parte de los asalariados es “la operación por la cual los medios de subsistencia enajenados a cambio de fuerza de trabajo, se convierten en fuerza de trabajo nuevamente explotable por el capital, es la producción y reproducción de su medios de producción más necesario: el obrero mismo. (...) El consumo individual del obrero, pues, constituye en líneas generales un elemento del proceso de reproducción del capital” (Marx, 1867: 705). La autoconservación de la fuerza de trabajo requiere el consumo individual del asalariado.

El salario también cumple la función de garantizar a los asalariados la adquisición de aquellos medios de consumo que aseguran la reproducción de su fuerza de trabajo y que, por tanto, garantizan al capital la disposición de los recursos necesarios para proceder a su valorización. Por eso también le resulta funcional que la clase asalariada se reproduzca de manera oportuna para evitar su degeneración: un empobrecimiento en términos absolutos de los trabajadores podría resultar contraproducente para el capital al permitir, únicamente, una reproducción atrofiada de la fuerza de trabajo¹⁴⁶. En este sentido, si el salario no cubre las necesidades de reproducción de la fuerza de trabajo, esta mercancía se reproduce con deficiencias, en calidad o cantidad, que acaban repercutiendo de manera negativa sobre el proceso de revalorización.

Además, la reproducción mantiene un carácter ampliado si una parte de la ganancia se acumula, es decir, cuando se dedica a la adquisición de una cantidad adicional de medios de producción o fuerza de trabajo, de tal manera que la capacidad productiva de la sociedad se ve ampliada. Para ello, es necesario que una parte de la plusvalía se transforme en capital. Una cantidad de capital mayor movilizará una cantidad creciente de fuerza de trabajo, lo que extenderá la relación salarial¹⁴⁷. La acumulación, esto es, la conversión en capital del plusvalor, requiere la existencia de fuerza de trabajo disponible en el mercado. El asalariado es fuente de enriquecimiento del capitalista, quien adquiere la fuerza productiva necesaria no solo para conservar sino también para multiplicar el capital.

Por lo tanto, la dinámica del proceso de acumulación capitalista reproduce la escisión entre fuerza de trabajo y medios de producción. Para iniciar el proceso de revalorización del capital es necesario que se reproduzcan no solo los elementos técnicos necesarios sino también las propias relaciones sociales de producción: se requiere la

¹⁴⁶ En todo momento, se hace referencia al capital como clase ya que, a nivel individual, cada capital puede encontrar incentivos en actuar de manera contraria.

¹⁴⁷ Para ello se requiere un incremento de la eficiencia en la producción de valores de uso en el ámbito doméstico, a efectos de liberar fuerza de trabajo que puede ser explotada, lo que sirve, además, para expandir los mercados de consumo. Debe recordarse que el salario, además de conformar uno de los costes de producción que asume el capital, también representa el sustento de una porción significativa del consumo social: excepto aquella parte que cada capital individual asume para remunerar a sus propios asalariados, el resto de salarios se les contraponen como una fuente de consumo para sus mercancías.

aparición de fuerza de trabajo dispuesta a ser empleada por el capital. La acumulación capitalista exige también la reproducción de la estructura de clases sociales que define las relaciones sociales de producción capitalistas¹⁴⁸. Es el salario el elemento que permite la perpetuación de las condiciones de explotación de los asalariados, obligándoles continuamente a vender su fuerza de trabajo para garantizar su supervivencia mientras que suministra al capital la fuente que requiere para emprender el proceso de revalorización. La capacidad de trabajo no solo produce riqueza ajena y propia sino también la propia relación social que representa el capital. Se reproduce la propia existencia del capital como tal, contrapuesta a la capacidad viva de trabajo; por otra parte, también reproduce la capacidad viva del trabajo, en su situación despojada de la propiedad de los medios de producción (Rosdolsky, 1978). El capital reproduce los propios supuestos de su existencia, que son el resultado de su propia realización. Por lo tanto, la separación de los trabajadores de la propiedad de los medios de producción no es solo un requisito histórico para la aparición del modo de producción capitalista sino que es el resultado continuamente reproducido del proceso productivo organizado bajo las relaciones capitalistas de producción. Como el trabajador permanece alejado de la propiedad de los medios de producción se sigue viendo obligado a vender su fuerza de trabajo para garantizar su existencia.

De este modo, el asalariado “produce constantemente la riqueza objetiva como capital, como poder que le es ajeno, que lo domina y lo explota, y el capitalista, asimismo, constantemente produce la fuerza de trabajo como fuente subjetiva y abstracta de riqueza, separada de sus propios medios de objetivación y efectivización, existente en la mera corporeidad del obrero; en una palabra, produce al trabajador como asalariado (Marx, 1867: 701). El trabajo acumulado del asalariado, en forma de capital constante, se enfrenta a él de manera progresiva como propiedad ajena. El asalariado sale del proceso constantemente tal y como entró en él. Esta constante perpetuación de la condición de asalariado es un requisito imprescindible para asegurar la acumulación capitalista.

Así, la estructura de producción capitalista genera sus propias condiciones para seguir existiendo. El salario debe garantizar la existencia de fuerza de trabajo en disposición a ser consumida por el capital lo que requiere que, por un lado, no supere aquel nivel que permita al asalariado romper su vínculo salarial y, por otro, que permita el consumo de bienes necesario para la reproducción en condiciones óptimas de la fuerza de trabajo. Para garantizar la estructura de las relaciones de producción capitalistas el salario debe quedar ligado al nivel social de subsistencia¹⁴⁹. El asalariado sale del proceso de producción, constantemente, tal y como entro en él, como “fuente personal de riqueza, pero despojada de todos los medios para hacer efectiva esa riqueza” (Marx, 1867: 701).

¹⁴⁸ “El proceso capitalista de producción, considerado en su interdependencia o como proceso de reproducción, pues, no sólo produce mercancías, no solo produce plusvalor, sino que produce y reproduce la *relación capitalista* misma: por un lado *el capitalista*, por la otra *el asalariado*” (Marx, 1867: 712; énfasis en el original).

¹⁴⁹ “Lo que intercambia, por ende, no es el valor de cambio, no es la riqueza, sino medios de subsistencia, objetos para mantener su condición vital, satisfacción de sus necesidades en general, físicas, sociales,...” (Marx, 1859a: 195).

Si los salarios quedan anclados al nivel social de subsistencia, ¿es posible que una parte de ellos se dedique al ahorro? Es plausible suponer que, en promedio, los asalariados considerados como clase consumen todas las rentas salariales aunque, desde el punto de vista individual, ciertos asalariados ahorren parte de su salario: el ahorro de estos últimos es compensado con el desahorro del resto materializado en forma de endeudamiento. En todo caso, el agregado de las rentas salariales se utiliza para financiar las necesidades de la clase asalariada en su conjunto. Por lo tanto, tendencialmente y desde una perspectiva global, el nivel salarial no permite el ahorro por lo que la masa salarial se dedica, fundamentalmente, a la adquisición de medios de consumo¹⁵⁰.

Para garantizar la existencia del capital es necesario el trabajo asalariado, de ahí que la reproducción del proceso de acumulación capitalista requiera que el salario no alcance un nivel que permita al asalariado la adquisición de tal cantidad de medios de producción que le permita abandonar su vínculo de dependencia con el capital. El precio de la fuerza de trabajo no puede mantenerse, de manera sostenida en el tiempo, por encima del nivel salarial máximo y, así, al quedar excluido de la propiedad de los medios de producción, el asalariado sigue dependiendo del capital. Aunque aparezcan mejoras del salario real, éstas no pueden ser tan intensas como para liberar al asalariado de su subordinación al capital; el avance salarial únicamente implica que “el peso de las cadenas de oro que el asalariado se ha forjado ya para sí mismo permiten tenerlas menos tirantes” (Rosdolsky, 328: 1978). La dinámica de acumulación impide tal situación ya que pone en riesgo su propia continuidad.

Según se ha señalado, las clases sociales se conciben como entes permeables por lo que se asume la movilidad entre ellas. De este modo, los asalariados pueden ahorrar cierta parte de sus salarios para adquirir los medios de producción necesarios para convertirse en propietarios y abandonar su condición de asalariados. No obstante, esta posibilidad no es factible para la clase asalariada en su conjunto ya que implicaría la desaparición del sistema: los asalariados, considerados como clase, no pueden modificar su posición en la estructura social a través de la capacidad de ahorro. El asalariado puede atesorar cierta parte del salario, sustrayéndolo así de la circulación, pero, en promedio, esta situación requiere que sacrifique la satisfacción de ciertas necesidades. En cualquier caso, además de improbable para la mayoría de asalariados, esta situación impediría una correcta reproducción de la fuerza de trabajo –y, en caso de generalizarse, infringiría un importante daño al consumo privado que repercutiría sobre la realización del plusvalor. Aunque algunos asalariados individualmente mantengan cierta capacidad de ahorro por presentar especial frugalidad es inviable que la clase asalariada, concebida en su conjunto, mantuviera esta actitud.

¹⁵⁰ Cottrell (1984) analiza en los capítulos 3 y 4 de manera rigurosa la función del ahorro de los asalariados mediante el estudio de las formas que adopta. Si el ahorro de las familias asalariadas se canalizase hacia la inversión real se modificaría la estructura jurídica, o legal al menos, de las empresas y aseguraría a las familias asalariadas un mayor grado de control sobre los medios de producción. No obstante, ha de valorarse el efecto neto para la clase asalariada, de tal modo que también se integre en el análisis el desahorro o endeudamiento del resto de los asalariados. Ricardo también apoya la inexistencia de capacidad de ahorro por parte de la clase asalariada (Berzosa *et ál.*, 2001: 75).

Además, el simple ahorro no les convierte en propietarios: solo aquel orientado a la adquisición de medios de producción permitiría al asalariado, individualmente, modificar su posición en el entramado de relaciones sociales. Y no siempre los ahorros reales de los asalariados sirven para afrontar procesos reales de acumulación. En primer lugar, se ha de señalar que la mayor parte del ahorro de los asalariados se dedica a la adquisición de medios de consumo duraderos. Los asalariados dedican una parte significativa de su ahorro no a inversión real sino a sufragar medios de consumo que adquirirán en el futuro. De esta forma, simplemente se difieren las decisiones de consumo a través de este ahorro, al igual que pueden anticiparse mediante el crédito. Además, este tipo de ahorro también es funcional para el capital al permitir mantener el consumo de las familias trabajadoras durante periodos recesivos. Por último, la propiedad de medios de producción no les convierte directamente en propietarios ya que esta adquisición tiene que ser de tal magnitud que le permita garantizar su existencia sin recurrir a la venta de su fuerza de trabajo.

5.4. La distribución del ingreso y el proceso de explotación

Marx detecta que las relaciones sociales de producción capitalistas se erigen sobre el proceso de explotación:

la ley de la apropiación o ley de la propiedad privada, ley que se funda en la producción y circulación de mercancías, se trastrueca, obedeciendo a su dialéctica propia, interna e inevitable, en su contrario directo (...) la misma parte de capital intercambiada por fuerza de trabajo es sólo una parte del producto de trabajo ajeno apropiado sin equivalente, y en segundo lugar su productor, el obrero, no sólo tiene que reintegrarla, sino que reintegrarla con un nuevo excedente. La relación de intercambio entre el capitalista y el obrero, pues, se convierte en nada más que una apariencia correspondiente al proceso de circulación, en una mera forma que es extraña al contenido mismo y que no hace más que mistificarlo. (...) La propiedad aparece ahora, de parte del capitalista, como el derecho a apropiarse de trabajo ajeno impago o de su producto; de parte del obrero, como la imposibilidad de apropiarse de su propio producto (Marx, 1867: 720-721).

Todas las sociedades en las que existen clases sociales se estructuran en torno al proceso de explotación de unas sobre otras, que conforma la relación social fundamental para comprender el funcionamiento de la realidad social. La explotación aparece siempre que el producto social necesario para mantener a una clase social no trabajadora proviene del trabajo de otra clase social: una clase social suministra plus trabajo a favor de otra que se lo apropia gracias a que mantiene la propiedad sobre los medios de producción utilizados en el proceso productivo¹⁵¹. La explotación consiste en que los trabajadores directos producen una cantidad de valor superior al equivalente necesario para su susten-

¹⁵¹ Aunque la explotación es un fenómeno que trasciende la dimensión económica para articularse también a través del sistema político, ideológico y cultural, el objetivo de la investigación requiere que, fundamentalmente, se analice su impacto sobre la estructura socioeconómica, especialmente en lo que se refiere a la dinámica salarial y a las relaciones de propiedad sobre los medios de producción.

to, excedente del que se apropia el propietario. Por lo tanto, la explotación ha de entenderse como un fenómeno de carácter objetivo, como indica Guerrero (2008: 19; énfasis en el original): “Ante todo, la explotación *no* es un fenómeno moral ni su análisis puede reducirse a una crítica política; es una categoría dentro de un sistema teórico y tiene un significado *preciso*”.

Para que aparezca una sociedad basada en la explotación se requiere cierto grado de desarrollo de las fuerzas productivas de tal manera que sea posible la obtención de un producto excedente. En este caso, el tiempo social de producción se divide en dos partes: trabajo necesario, que es el tiempo de trabajo dedicado a la obtención del producto necesario para reproducir las fuerzas productivas -medios de producción y fuerza de trabajo- utilizadas en el proceso, y plus trabajo, el resto. La primera parte del trabajo se materializa en el producto necesario y la otra en el producto excedente: la aparición de este último posibilita la aparición de una clase ociosa que se sustente materialmente a partir del plus trabajo realizado por aquella otra clase social que trabaja directamente en el proceso de reproducción social. Por lo tanto, si una clase social distinta a la de los trabajadores directos se apropia del producto excedente generado por éstos aparece la explotación. Solo si los trabajadores directos se apropiaran también de esta parte del producto desaparecería la explotación.

No obstante, aunque la explotación de unas clases por otras es un fenómeno común a diferentes modos de producción, en cada uno de ellos adopta diferentes formas: “lo que distingue entre sí a las diferentes *formaciones sociales* o socioeconómicas es la *forma en que se expolia* ese plus trabajo en cada tipo de sociedad” (Guerrero, 2008: 83; énfasis en el original).

Aunque pueden aparecer otras formas de subyugación en las sociedades capitalistas, la explotación económica conforma el proceso nuclear a partir del que se estructura la organización capitalista de la sociedad. Para explicar el fenómeno de la explotación en la sociedad capitalista Marx se limita a aplicar la TLV al caso de la mercancía fuerza de trabajo¹⁵². En el análisis de la transacción entre el asalariado y el capitalista, a partir del que desvela la forma específica que adopta la explotación en el modo de producción capitalista, Marx mantiene el supuesto del intercambio de equivalentes¹⁵³. Los asalariados producen una cantidad de valor superior a la que reciben; la diferencia es el plusvalor, que conforma el sustento de las clases propietarias.

La explotación consiste, precisamente, en la apropiación del plusvalor por parte de

¹⁵² Marx no es el primer autor en elaborar una teoría sobre la explotación en el modo de producción capitalista: Rodbertus había sustentado su propia teoría de la explotación, fundamentada en la premisa de que el trabajo constituye la fuente de toda riqueza y en que las participaciones de los otros factores productivos no son sino deducciones al valor creado por el propio trabajo.

¹⁵³ “Ciertamente, las mercancías pueden venderse a precios que difieran de sus valores, pero esa divergencia se revela como infracción de la ley que rige el intercambio de mercancías” (Marx, 1867: 193). El intercambio de magnitudes de valor desiguales genera un proceso de redistribución del valor ya creado entre las dos partes que participan en la operación pero, en ningún caso, creación de valor nuevo.

los propietarios, pero ¿cuál es su origen si al asalariado se le retribuye totalmente por la fuerza de trabajo aportada? En el intercambio con el capital, el trabajo vivo retiene una magnitud de valor menor a la cantidad de valor de las mercancías en la que se objetiva el trabajo realizado durante toda la jornada laboral. Al adquirir la mercancía fuerza de trabajo, bajo el supuesto del intercambio de equivalentes, el capitalista paga completamente su valor: una cantidad equivalente al coste de producción y reproducción de esta mercancía. Compra capacidad de trabajo o trabajo en potencia; cuando la utiliza, se convierte en trabajo efectivo. El valor de uso de esta mercancía es, precisamente, la generación de otros valores de uso que son portadores de valor al ser obtenidos como resultado del trabajo social. El valor total obtenido como resultado de utilizar esta fuerza de trabajo supera al valor que ella misma contiene (Marx, 1867: 234)¹⁵⁴:

el trabajo pretérito, encerrado en la fuerza de trabajo, y el trabajo vivo que ésta puede ejecutar, sus costos diarios de mantenimiento y su rendimiento diario, son dos magnitudes completamente diferentes. La primera determina su valor de cambio, la otra conforma su valor de uso.

Al pagar el salario, el capitalista adquiere el derecho a consumir la fuerza de trabajo y, aunque la extensión de la jornada tiene ciertos límites físicos, la puede utilizar durante un tiempo superior al necesario para que el trabajador reproduzca un valor equivalente al de su propia fuerza de trabajo. La diferencia entre el producto que es el resultado del trabajo y el requerido para conservar la fuerza de trabajo conforma el plusproducto, del que se apropia el capitalista en forma de ganancia. La aparición del plusvalor requiere que el valor obtenido como resultado del uso de la fuerza de trabajo supere al valor que contiene esta mercancía. Así lo expresa Marx (1865: 43):

Mientras que el valor de la fuerza de trabajo se determina por la cantidad de tiempo de trabajo necesario para su reproducción, el uso de la fuerza de trabajo no encuentra más límite que la energía y fuerza física del asalariado.

De este modo, el asalariado aporta un número de horas de trabajo que supera al tiempo requerido para obtener una cantidad de valor equivalente al necesario para reponer su fuerza de trabajo. El valor obtenido durante aquella parte de la jornada que se realiza por encima del trabajo necesario para reproducir a los productores directos, denominada *plustrabajo*, es el plusvalor. Guerrero (2008: 81; énfasis en el original) plantea que “al prolongar la creación de valor más allá del valor de la fuerza de trabajo, el plusvalor es el *excedente de valor* del producto por encima del valor de los factores consumidos en la producción”.

Por lo tanto, el origen de la ganancia no radica en el intercambio desigual sino, todo lo contrario, en la venta de las mercancías resultantes del proceso de trabajo por su

¹⁵⁴ Más bien, habría que referirse al precio que el capitalista ha pagado por ella, y que puede divergir de su valor.

propio valor, determinado con independencia de si ha sido obtenido con trabajo pagado o impagado: el capitalista no paga ningún equivalente por el plustrabajo y, sin embargo, obtiene el ingreso derivado de la venta de las mercancías en las que ese plustrabajo se materializa. Y, todo ello, sin que el capitalista infrinja las normas jurídicas que regulan el intercambio de mercancías ya que se apropia de una parte del valor creado a partir del trabajo de los asalariados ateniéndose al marco legal vigente.

En el marco de las relaciones capitalistas de producción el proceso productivo únicamente se promueve con el objetivo de generar la máxima rentabilidad posible, por lo que la obtención de valores de uso solo puede ser comprendida como un medio mediante el que el capital se somete a un proceso de valorización. Se producen valores de uso en la medida que son portadoras de valor, lo que permite el acrecentamiento del capital. No hay diferencias de carácter cualitativo entre el origen y el resultado de este proceso, representado en la expresión 5.2, por lo que únicamente el incremento cuantitativo del dinero invertido justifica su puesta en marcha.

$$D - M_{FT}^{MP} \dots P \dots M' - D' \quad (5.2)$$

El capitalista adelanta valor en forma de dinero y, no solo conserva su valor durante el proceso, sino que consigue ensanchar su magnitud: éste conforma su objetivo último, no la “ganancia aislada, sino el movimiento infatigable de la obtención de ganancias” (Marx, 1865: 187). Esta es la pretensión última que busca el capital al emprender el proceso productivo, la máxima generación de plusvalor a partir del que se nutre la ganancia. La producción capitalista requiere, por tanto, producción de plusvalor, lo que implica la existencia de explotación. De esta forma, los aspectos técnicos del proceso quedan subordinados a los sociales ya que si no tiene lugar la valorización del capital deja de tener sentido la mera producción de valores de uso: “sólo se produce lo que se puede producir con ganancia y en la medida en la que pueda producirse con ganancia” (Marx, 1894: 332). De aquí puede concluirse que el trabajo impagado es un requisito para la existencia del capital.

El capital inicial adelantado por los capitalistas (D) se subdivide en dos partes, la dedicada a la adquisición de fuerza de trabajo (FT), v, y la dedicada a la adquisición de los medios de producción (MP), c. Lo que diferencia a ambos componentes del capital es su capacidad para crear valor nuevo, que solo ostenta el de carácter variable. Por supuesto, el proceso mediante el que se genera el valor nuevo requiere la participación de los medios de producción, que conforman trabajo pasado o muerto, pero estos recursos, aunque transfieren su valor al producto final, no tienen la capacidad de generar valor nuevo. Además, solo gracias a la participación de la fuerza de trabajo se consigue transferir el valor del capital constante al producto final¹⁵⁵. En términos generales, los intercambios se producen en términos equivalentes, por lo que si el valor de D y M, así como el de M' y D' son equivalentes entre sí, el origen del beneficio (D'-D) solo puede encon-

¹⁵⁵ “El trabajo consigue que 'reaparezca' en el valor del producto” (Guerrero, 2008: 81).

trarse en el propio proceso productivo. A partir del uso productivo de la fuerza de trabajo, la única mercancía con capacidad de crear valor, se genera el plusvalor, que es el sustento de la ganancia capitalista. El capital consume productivamente la fuerza de trabajo al conseguir que el asalariado, a través de su trabajo, utilice los medios de producción.

El valor de cada mercancía se puede descomponer del siguiente modo. Una parte del producto global se corresponde con el valor transferido por el capital constante (c), tanto fijo como circulante, que es trabajo pasado; es el relativo a los consumos intermedios de los medios de producción en el proceso¹⁵⁶. Por su parte, el trabajo vivo genera un valor añadido nuevo que, a su vez, puede ser subdividido en dos partes. La primera de ellas se corresponde con el valor equivalente al de los medios de consumo necesarios para la reproducción de la fuerza de trabajo o la parte del valor nuevo creado que reciben los trabajadores (v), cuya expresión monetaria es el salario¹⁵⁷. Por último, aparece el valor restante, creado por el trabajo impagado (pv): “queda un excedente por encima de ambos, el plusvalor”. (Marx, 1885: 474).

Considerando que este mismo procedimiento de análisis es válido para el estudio del producto social global, se pueden extender las conclusiones obtenidas manteniendo ahora este otro enfoque. Por lo tanto, el valor total de una mercancía (VT) o, por extensión, el valor del producto social total, se puede expresar del siguiente modo:

$$VT = c + v + pv \quad (5.3)$$

Esta expresión demuestra que el valor mercantil total queda integrado por una fracción de valor previamente existente en forma de medios de producción, c, mientras que el resto, v+pv, se corresponde con valor nuevo generado por el trabajo vivo en el proceso productivo: es esta última parte del valor la que debe repartirse entre salario y ganancia, la que se resuelve en las diferentes formas de rédito que conforman los ingresos de los sujetos. Aunque “sería falso decir, a la inversa, que (...) forman elementos constitutivos autónomos de valor” (Marx, 1894: 1084). El capital constante transfiere su valor mientras que el variable genera valor nuevo. La magnitud del valor creado es independiente de su descomposición, de tal manera que cualquier modificación en alguno de los réditos solo sería posible dentro de los límites establecidos por el montante global de valor obtenido. La fuente del valor nuevo es el trabajo presente que realizan los asalariados en el proceso productivo a pesar de que únicamente una parte de este valor nuevo total se dedica a su remuneración en forma de salarios. Una vez que se ha descontado

¹⁵⁶ “Una parte de este valor no es más que valor que reaparece bajo una forma nueva de los medios de producción gastados en la producción de la mercancía; este valor no ha sido producido durante el proceso de producción de esta mercancía, pues los medios de producción lo poseían antes de dicho proceso, independientemente de éste; entraron en el mismo como portadores de dicho valor; lo que se ha renovado y modificado es sólo su forma de manifestación.” (Marx, 1885: 473)

¹⁵⁷ “(...) Una segunda parte de valor de la mercancía es el valor de la fuerza de trabajo vendida por el asalariado al capitalista.” (Marx, 1885: 473)

de este montante total de valor nuevo el salario, cuya determinación se ha analizado más arriba, el valor restante será el plusvalor, sustento de la ganancia capitalista.

Así, el plusvalor es concebido como un residuo: “el aumento o la disminución del plusvalor es siempre la consecuencia, y nunca la causa, de la disminución o aumento correspondientes operados en el valor de la fuerza de trabajo” (Marx, 1867: 632). Es decir, el asalariado solo recibe una parte del valor nuevo creado, la correspondiente con el valor de su fuerza de trabajo; el plusvalor se obtiene como la diferencia entre el valor total nuevo creado y el valor de la fuerza de trabajo. De este modo, se entiende que es el valor de la fuerza de trabajo el factor que determina la distribución del valor nuevo.

Se debe diferenciar el plusvalor, que es una parte del valor creada por los trabajadores, de la ganancia, que es un ingreso obtenido por los capitalistas. Ambas categorías se corresponden con diferentes fases del análisis: el plustrabajo se materializa en el plusvalor, cuya expresión monetaria es la ganancia. El plusvalor adopta diferentes formas de rentas de la propiedad, de tal modo que se escindirá en varias partes –dividendos, intereses, alquileres,...- que se corresponden con los distintos tipos de capital. La posesión de medios de producción otorga la capacidad de apropiación de cierta parte de la masa total de plusvalor que se divide en diferentes porciones que son repartidas entre las diferentes unidades que conforman el capital. El monopolio del suelo permite a su propietario apropiarse de una parte, la renta de la tierra; por otra parte, el capitalista que presta dinero también reivindica una parte de la plusvalía, el interés; la parte restante se corresponderá con la ganancia industrial o comercial. El reparto dependerá de las relaciones de competencia que prevalezcan entre los distintos segmentos del capital (Marx, 1865). La cantidad de plusvalor generada por los asalariados dependerá de la relación existente entre la parte de la jornada de trabajo necesaria para reproducir el valor de la fuerza de trabajo y el plustrabajo. Sin embargo, las relaciones de competencia entre los diferentes capitales, de carácter intra e intersectorial, explica las discrepancias entre el plusvalor generado por cada capital y la ganancia de la que cada capital individual se apropia.

El modo de producción capitalista implica un cambio en la forma que adopta la explotación respecto a los anteriores modos de producción que han ejercido una posición dominante a lo largo de la historia. El proceso de extracción y apropiación del plusproducto presenta una forma distinta, si bien es verdad que su significado es el mismo: solo una parte del tiempo de trabajo absoluto se corresponde con el tiempo dedicado a realizar trabajo necesario para la conservación del asalariado (Rosdolsky, 1978). Entre las diferencias, cabe destacar que el trabajador asalariado mantiene libre disposición sobre su fuerza de trabajo; de este modo, no quedan ligados a los propietarios mediante vínculos de propiedad¹⁵⁸, a diferencia de los esclavos, ni de lealtad, diferenciándose así de los siervos feudales. Otra de las peculiaridades de la explotación capitalista es que la apropiación del excedente no se materializa en forma de bienes sino de dinero. Además, la apropiación del excedente por parte de los propietarios no se ejecuta a través de la coerción, utilizando medios violentos, sino a través de relaciones económicas¹⁵⁹: a diferencia

¹⁵⁸ El capitalista solo adquiere, temporalmente, el derecho a utilizar su capacidad de trabajo.

¹⁵⁹ “La obtención coercitiva del plustrabajo se halla puesta directamente por la violencia en los

de lo que ocurre en otros sistemas, el propietario no tiene que persuadir al asalariado con presiones extraeconómicas (ideológicas o violentas) para que venda su fuerza de trabajo, ya que su supervivencia depende de esta operación. Incluso, al mediar un contrato, se refuerza la apariencia de la voluntariedad de la operación para el trabajador.

Por último, la explotación, en el modo de producción capitalista, al contrario de lo que ocurre en otros sistemas, aparece velada por el salario, que parece cubrir el pago de la totalidad de la jornada. La división de la jornada entre el tiempo necesario para reproducir el valor equivalente a la fuerza de trabajo y el plus trabajo no es visible¹⁶⁰. El salario enmascara la explotación ya que el trabajador es totalmente retribuido por la fuerza de trabajo aportada -aunque no según la cantidad total de valor generado con su capacidad de trabajo. Así, la apropiación del plus trabajo se presenta como una recompensa al propietario por la inversión realizada. Como el trabajo pagado e impagado aparecen de manera indivisible, parece que al trabajador se le remunera completamente según el valor que ha generado: la relación dineraria encubre el trabajo impagado.

Por lo tanto, desde esta perspectiva, se considera que el funcionamiento del modo de producción capitalista se asienta sobre la explotación que, lejos de quedar condenada por las normas sociales, se encuentra respaldada por una superestructura ideológica y jurídica que lo vincula al progreso económico.

Marx explica la distribución del ingreso mediante la dinámica del proceso de explotación a partir del marco establecido por la TLV. Así, ofrece una explicación global sobre la dinámica de acumulación, a partir de las relaciones sociales de producción, que sirve para comprender no solo el origen de la riqueza sino también el de la pobreza: a través del análisis de la desigualdad, sustentado sobre el proceso de explotación, vincula el bienestar material de unas clases sociales con el de las otras. Para Marx, las grandes desigualdades económicas características de las formaciones sociales capitalistas, tanto de ingresos como de riqueza, tienen su origen en el proceso de explotación derivado de las relaciones de producción inherentes a este sistema. El proceso de generación de valor, así como el de su distribución, han de ser entendidos conjuntamente al ser determinaciones diferentes de un mismo proceso. Su objetivo es ambicioso, en claro contraste con el que mantiene la economía convencional actual, ya que pretende explicar las leyes generales de distribución del ingreso consustanciales a la dinámica capitalista de acumulación. La explicación que ofrece sobre la distribución del ingreso se erige sobre la estructura de clases inherente al modo de producción capitalista¹⁶¹. De este modo, no hace depender la distribución del ingreso de ciertos atributos especiales que poseen los suje-

sistemas de producción más antiguos, mientras que en el capital se halla mediada por el cambio" (Rosdolsky, 1978: 261). No obstante, esto no es óbice para que la violencia se utilizara durante el proceso de acumulación originaria del capital.

¹⁶⁰ Por el contrario, en el feudalismo, por ejemplo, se explicitaba la parte de la jornada durante la que los campesinos trabajaban para sí mismos y la que dedicaba a trabajar para el señor: "las dos partes del trabajo, la pagada y la no retribuida, aparecían separadas visiblemente, en el tiempo y en el espacio, y nuestros liberales rebosaban indignación moral ante la idea absurda de que se obligase a un hombre a trabajar de balde". (Marx, 1865: 45)

¹⁶¹ Además, como el objeto de su investigación es la distribución del valor nuevo creado en el proceso productivo entre las diferentes clases sociales, cualquier análisis diseñado sobre este enfoque ha de incorporar la importancia cuantitativa relativa de cada clase social.

tos sino de cómo se inserta en el marco de relaciones de producción.

El origen del ingreso se encuentra en el valor nuevo obtenido en el proceso productivo vinculado a la esfera mercantil (Gouverneur, 2002): solo puede distribuirse, en forma de renta, lo que ha sido creado previamente. La renta o ingreso total de la economía es la expresión monetaria del valor nuevo creado. El valor nuevo generado, materializado en forma de renta, se divide, fundamentalmente, en dos grandes magnitudes: rentas salariales, determinadas según el precio de la fuerza de trabajo, y, determinadas con carácter residual tras descontar las anteriores, aquellas derivadas de la propiedad de los medios de producción. Para comprender las leyes que determinan la distribución del ingreso se ha de diferenciar el proceso de creación de valor del de su apropiación en forma de ingresos. El mantenimiento de una perspectiva de análisis superficial sobre la realidad solo permite percibir la distribución de estos ingresos; sin embargo, un análisis más profundo requiere revelar su proceso de creación, que se encuentra latente en la realidad económica.

Cada rama productiva contribuye a la generación de valor según la cantidad de trabajo indirectamente social activado en su seno, al igual que cada capital individual aporta una parte proporcional según la cantidad de trabajo indirectamente social que moviliza. Aunque el beneficio total coincida con el total del plusvalor extraído por el capital, las ganancias que rinden los capitales no se corresponden exactamente con las masas de plusvalor generadas por el trabajo vivo que activan cada uno de ellos. Como los capitales individuales de cada rama mantienen diferente capacidad competitiva, determinada fundamentalmente por distintos grados de mecanización, parte del plusvalor generado por los menos competitivos es apropiado por aquellos que presentan una fortaleza mayor. También se producen este tipo de transferencias entre las distintas ramas productivas, desbordándose el plusvalor generado en algunas de ellas y dirigiéndose hacia otras. La cantidad de plusvalor creado por cada capital individual depende de la cantidad de trabajadores utilizados y de su jornada de trabajo, por lo que aportan más las menos mecanizadas; sin embargo, en el proceso de apropiación, se situarán en una posición privilegiada aquellas que dispongan de un mayor grado de mecanización. Además, el diferente poder de mercado -derivado del grado de centralización del capital, entre otros factores- que ostentan los capitales de los diferentes sectores productivos, o de cada uno de los capitales individuales que cohabitan en una misma rama, puede explicar también diferencias entre el valor producido y el apropiado. Por último, la existencia de segmentos no mercantiles que coexisten con el modo de producción capitalista, aunque subordinados a él, puede motivar también estas discrepancias ya que los sujetos vinculados a estos otros sectores de producción pueden disfrutar del valor creado en la esfera mercantil. Esta perspectiva permite valorar que la explotación no es un proceso individual entre cada capital individual y los asalariados que moviliza sino un proceso social en el que la clase asalariada es explotada globalmente por el capital.

Marx erige su análisis sobre la distribución del ingreso desmontando la explicación que la Economía Política británica ofrece sobre esta cuestión, materializada en la pro-

puesta que él mismo denomina la ‘fórmula trinitaria’¹⁶². En primer lugar, se muestra crítico con la perspectiva homogénea que mantienen sobre los recursos productivos, al considerar que todos ellos son creadores de valor¹⁶³. El capital se mistifica cuando se conciben todas sus partes por igual, como si todas ellas mantuvieran la capacidad de generar valor excedente. Aunque cada uno de los factores interviene en el proceso como agente material en la obtención de valores de uso no participan del mismo modo en la generación de valor. La explicación que ofrece la Economía Política británica parte de la errónea concepción de que es el ingreso el origen del valor mercantil, considerando, además, que queda compuesto por la suma de los diferentes ingresos que recibe cada uno de los propietarios de los factores productivos¹⁶⁴. Así, se conciben los diferentes tipos de ingresos como partes constitutivas del valor total producido. Y, además, se considera que la magnitud de cada tipo de ingreso se corresponde con la contribución de cada factor productivo al proceso, determinándose así de manera independiente al resto.

La teoría neoclásica de la distribución del producto se fundamenta sobre el mismo principio de que cada factor productivo es remunerado según su contribución a la generación del producto final por lo que la posibilidad de explotación es desechada: cada individuo que participa en el proceso productivo recibe una parte proporcional del producto final según su aportación en el proceso productivo¹⁶⁵. De este modo, se atribuye a las relaciones jurídicas de propiedad propiedades vinculadas a la supuesta contribución al valor del producto neto. Nieto (2010: 195-196) señala:

Que se trata de un mero artificio intelectual lo muestra el hecho de que sólo si es posible imponer derechos de propiedad sobre algún factor se plantea la posibilidad de imputarle algún tipo de productividad (marginal), pues resulta obvio que si cada cual trabajase con medios de producción de su propiedad sería también dueño de lo producido y la distribución del producto no se remitiría en ningún caso a una supuesta productividad de los factores.

Por lo tanto, en la teoría de la distribución de la renta que predomina en el análisis económico actual impera la justicia distributiva. Pero este enfoque, a diferencia del planteado por Marx, se limita a constatar las desigualdades de renta y justifica los ingresos percibidos sin cuestionarse su origen. En todo caso, la diferencia entre los trabajadores y los capitalistas se resuelve en el plano de las decisiones individuales, según las preferen-

¹⁶² Expresión con la que “se burla del dogma cuasirreligioso de la trinidad de factores creadores de valor” (Guerrero, 2008: 217).

¹⁶³ “en la fórmula capital-interés; tierra-renta del suelo; trabajo-salario, el capital, la tierra y el trabajo aparecen respectivamente como fuente de interés (en vez de la ganancia), de la renta del suelo y del salario como si se tratase de sus productos, de sus frutos, como si aquéllos fuesen la razón y éstos la consecuencia, aquellos la causa y éstos el efecto, y además, de tal modo que cada fuente de por sí se refiere a su producto como algo arrojado y producido por ella” (Marx, 1894: 1039-1040).

¹⁶⁴ “se determina a éstos independientemente unos de otros, y mediante la adición del volumen de valor de estos réditos se determina el valor global de la mercancía” (Marx, 1885: 468).

¹⁶⁵ Gordon (1995) aprecia en esta proposición una valoración de carácter normativo de las que tanto recela el análisis neoclásico.

cias particulares de cada uno de ellos. Todos los agentes son iguales, no caben distinciones entre clases sociales ya que todos los sujetos son propietarios de factores productivos que aportan servicios al proceso de producción a cambio de cierta remuneración que se corresponde, exactamente, con su contribución a la generación de valor -o producto marginal. Eluden la dimensión social del reparto del producto al plantearlo como un proceso técnico en el que cada agente recibe según lo aportado. Además, las diferencias de ingresos entre sujetos se deben a diferentes preferencias entre trabajo y ocio. Así como Marx concibe la ganancia como el resultado del proceso de explotación, la economía ortodoxa lo percibe como la retribución al capital por los servicios prestados en el proceso productivo. Asimismo, desde este enfoque, se defiende que la determinación del salario es una cuestión que se resuelve en el plano particular, desechando cualquier concepción social (Gordon, 1995).

Sin embargo, las mercancías poseen valor porque son el resultado de un proceso de trabajo, quedando determinada la magnitud de valor que contiene por la cantidad de trabajo socialmente necesario para su obtención. El valor obtenido como producto del proceso de trabajo, posteriormente, puede ser dividido en diferentes fracciones, pero en ningún caso es el resultado de la adición de diferentes partes sino una única magnitud resultante del proceso de trabajo social.

5.5. La tasa de plusvalor como indicador de la distribución del ingreso

La tasa de plusvalor es la “expresión exacta del *grado de explotación de la fuerza de trabajo por el capital*” (Marx, 1867: 262; énfasis en el original). Relaciona las dos partes en las que se divide el valor nuevo creado en la economía, capital variable y plusvalor. La tasa de plusvalía (p') se obtiene a través de la relación entre el plusvalor y el valor necesario para la reproducción de la fuerza de trabajo y representa el grado de explotación de la fuerza de trabajo:

$$p' = \frac{pv}{v} \quad (5.4)$$

Al definirse como la relación entre el plusvalor y el capital variable, indica la proporción en la que el capital variable se ha valorizado. La tasa de plusvalor es un indicador que refleja la estructura de la distribución del ingreso total desde una perspectiva funcional, al ofrecer información acerca de cómo se distribuye el valor nuevo creado entre el salario y la ganancia. Expresa, mediante la relación entre capital variable y plusvalía, la distribución primaria de la renta entre clases sociales. Por lo tanto, una tasa de plusvalor mayor indicará un mayor grado de explotación o, lo que es lo mismo, una distribución del ingreso menos favorable para la clase asalariada.

Para asegurar la dinámica de la acumulación capitalista la fuerza de trabajo ha de

salir simplemente reproducida del proceso mientras que una parte de la jornada se corresponda con trabajo impago que se transforme en ganancia y garantice la continuidad de la acumulación. Debe recordarse que el trabajo necesario es la porción de la jornada que el trabajo dedica a producir una magnitud de valor equivalente a la necesaria para reponer su fuerza de trabajo. Genera una cantidad de valor de la misma magnitud que la adelantada en forma de capital variable. Su duración dependerá de la cesta de bienes de consumo que socialmente sean necesarios para la subsistencia del asalariado, definida siempre desde una perspectiva social, así como de la capacidad productiva del trabajo. El resto de la jornada se corresponde con el plus trabajo, que se objetiva en forma de plusvalor y queda determinado de manera residual.

Por lo tanto, la tasa de plusvalor depende del nivel al que quede determinado el salario real. Así, los factores que explican el nivel salarial son también significativos para comprender la evolución de la tasa de plusvalor: viene explicado, fundamentalmente, por el valor de la fuerza de trabajo. En este sentido, se debe recordar que la correlación de fuerzas entre capital y trabajo es relevante para determinar el nivel salarial aunque el conflicto distributivo queda acotado entre los márgenes que impone el proceso de acumulación: el límite mínimo lo determina la subsistencia física del asalariado mientras que la rentabilidad media marca el nivel salarial máximo. La tasa de plusvalor queda definida, entre otros fenómenos sociales, por la correlación de fuerzas entre las clases sociales y el grado de opresión que el capital puede ejercer sobre los trabajadores directos.

La explotación es, en todo caso, una relación social y no individual ni sectorial. Para el cálculo de la tasa de plusvalor social se requiere la transformación previa del trabajo concreto a abstracto para que éste pueda ser agregado. En ningún caso, puede concebirse la tasa de plusvalor global como un agregado de las tasas de plusvalor definidas de manera fragmentada para cada una de las unidades de producción que operan en una economía capitalista (Weeks, 2009). La tasa de plusvalor es una categoría que debe ser definida de manera social pero no agregada: el conflicto de clase, del que la tasa de plusvalor no es más que un indicador, se dirime en el terreno social¹⁶⁶. Aunque existan ciertos factores que únicamente incidan de manera específica sobre la fijación de salarios en ciertos sectores, o para ciertos segmentos de la fuerza de trabajo, muchos otros mantienen una influencia común sobre la determinación general de los salarios¹⁶⁷. Cada uno de los capitales individuales a través de los que se organiza la producción capitalista es el que explota a sus propios trabajadores pero lo hace ateniéndose a cómo la clase capitalista explota a la clase asalariada: este proceso se articula a través de lo que Marx denomina la 'fraternidad del capital'.

Además, Marx minimiza las consecuencias que diferentes las tasas salariales

¹⁶⁶ Aunque hay corrientes dentro del marxismo que defienden que la tasa de plusvalor global puede ser entendida como una media ponderada de las resultantes en cada unidad de producción no se comparte este enfoque al considerarse que abstrae el carácter social de la relación de explotación. Morishima es uno de los autores que proceden de este modo.

¹⁶⁷ A pesar de que aparezcan ciertos elementos de carácter más concreto que expliquen el diferente grado de intensidad a través del que estos factores inciden sobre el salario.

existentes en diferentes sectores pueden provocar sobre la tasa de plusvalor (Marx, 1894: 179-80):

Otras diferencias, como por ejemplo en el nivel del salario, se basan en gran parte en la diferencia (...) entre trabajo simple y complejo, y, a pesar de que tornan muy disímil la suerte de los obreros en diversas esferas de la producción, no afectan en modo alguno el grado de explotación del trabajo en esas diferentes esferas. Por ejemplo, si el trabajo de un orfebre se paga más caro que el de un jornalero, el plustrabajo del orfebre también produce, en la misma proporción, un plusvalor mayor que el del jornalero. Y aunque la nivelación de los salarios y de las jornadas de trabajo, y por consiguiente la tasa del plusvalor, entre diversas esferas de la producción o, más aun, entre diferentes inversiones de capital en la misma esfera de la producción, resulte estorbada por muchas clases de obstáculos locales, se lleva a cabo no obstante, cada vez más, con el progreso de la producción capitalista y la subordinación de todas las condiciones económicas a ese modo de producción. Por muy importante que sea el estudio de esta clase de fricciones salariales para cada trabajo en especial, puede desatendérselas no obstante en lo que tiene que ver con la investigación general de la producción capitalista, por ser casuales e irrelevantes.

Aunque existen diferencias en las tasas de explotación a la que quedan sometidos los asalariados de una determinada formación social, se consideran secundarias en el estudio del funcionamiento general de la acumulación capitalista. Por lo tanto, para este nivel de abstracción, habría una tasa de plusvalor similar en todos los sectores y las diferencias entre ellos vendrían explicadas por las distintas composiciones del capital. Así, la masa total de plusvalor (PV) obtenida en la sociedad se obtiene como el producto de la tasa de plusvalor (p') y la masa total de capital variable movilizado (V)¹⁶⁸:

$$PV = p' \times V = \left(\frac{pv}{v}\right) \times V = \left(\frac{pt}{tn}\right) \times valor_{FT} \times n^{\circ} \text{ de empleados} \quad (5.5)$$

Siendo pt el plustrabajo y tn el trabajo necesario, la magnitud de la masa de plusvalía total depende de la relación entre el trabajo necesario y la cantidad total de trabajo movilizado por el capital, así como del valor de la fuerza de trabajo. La expresión anterior se obtiene manteniendo al margen la diferencia entre el trabajo productivo y el improductivo.

La tasa de plusvalor puede ser expresada de diferentes maneras. En primer lugar, siendo h el número total de horas trabajadas, puede expresarse como una relación de diferentes magnitudes de valor:

¹⁶⁸ “La masa de plusvalor generada por un capital de magnitud dada es el producto de dos factores: la tasa del plusvalor multiplicada por el número de obreros que se emplea con la tasa dada. Por lo tanto, dada la tasa del plusvalor, depende del número de obreros, y dado el número de obreros depende de la tasa del plusvalor, es decir que en general depende de la relación compuesta entre la magnitud absoluta del capital variable y la tasa del plusvalor” (Marx, 1894: 299).

$$p' = \frac{pv}{v} = \frac{(VT - v)}{v} = \left(\frac{VT}{v}\right) - 1 = \frac{\left(\frac{VT}{h}\right)}{\left(\frac{v}{h}\right)} - 1 = \frac{\text{Productividad}}{\text{Salario real por hora}} - 1 \quad (5.6)$$

También podría expresarse como la relación entre las diferentes fracciones de la jornada durante las que se obtienen esas magnitudes de valor, siendo tp el total del trabajo presente:

$$p' = \frac{pt}{tn} = \frac{(tp - tn)}{tn} = \frac{tp}{tn} - 1 \quad (5.7)$$

De manera análoga, se podría definir la tasa de explotación en términos de trabajo:

$$e' = \frac{pt}{tn} \quad (5.8)$$

La expresión 5.8 no coincide con la tasa de plusvalor, resultante de relacionar las cantidades de valor en las que se cristaliza el trabajo aplicado, ya que hay trabajadores asalariados que, con independencia de si son o no productivos, también están sometidos a una relación de explotación. Estos trabajadores también realizan una jornada laboral que supera al tiempo de trabajo necesario para reproducir su fuerza de trabajo, aunque este plustrabajo no se materializa en forma de plusvalor. Ambas expresiones podrían coincidir en el caso de que todo el trabajo fuera de carácter productivo¹⁶⁹.

Por lo tanto, según la expresiones 5.6 y 5.7 la tasa de plusvalor depende de:

- La duración de la jornada laboral, que determinará la cantidad de trabajo presente total. Es uno de los elementos que resulta de la lucha general de clases por lo que ha de ser entendida como el resultado de un proceso estructural de conflicto y negociación entre ambas clases sociales; si bien el capital intenta dilatarla para extraer la mayor cantidad de plusvalor posible, aparecen una serie de límites que operan de manera efectiva para restringir esta alternativa.
- Valor de la fuerza de trabajo: como se ha visto anteriormente, el valor de la fuerza de trabajo depende, a su vez, de los siguientes factores:

¹⁶⁹ Mientras que autores como Shaikh (1991) utilizan únicamente la tasa de explotación para medir el grado de explotación de todos los trabajadores empleados por el capital, reservando la tasa de plusvalía para referirse a la situación de aquellos asalariados de carácter productivo, otros autores, como Guerrero (2008), minimizan las diferencias entre ambos indicadores para los análisis de carácter aplicado. Esta última perspectiva es la que se adopta en esta investigación.

- Conjunto de medios de consumo necesarios para la reproducción de la fuerza de trabajo. A largo plazo presenta una tendencia creciente, entre otros motivos para garantizar una expansión de los mercados de consumo acorde al incremento de la producción de valores de uso resultante del incremento tendencial de la productividad.
- Valor de los medios de consumo necesarios para la reproducción de la fuerza de trabajo. El incremento de la productividad derivado del avance técnico ejerce una presión a la baja sobre el valor de estos bienes.

¿De qué vías dispone el capital para incrementar la tasa de plusvalía?¹⁷⁰ Según queda definida la tasa de plusvalor, las alternativas existentes para su incremento giran en torno al conflicto distributivo básico entre las dos clases sociales: fundamentalmente, implican modificaciones en la extensión de la jornada o en el salario real. Las estrategias pueden basarse en incrementos absolutos o relativos de la plusvalía, diferencia de carácter conceptual entre dos vías no excluyentes que son consustanciales al funcionamiento del modo de producción capitalista. Los incrementos del plusvalor pueden alcanzarse a través de las siguientes medidas:

- *Prolongación de la jornada laboral*¹⁷¹: esta alternativa es compatible con un incremento del salario, en términos reales, siempre que su avance sea menos intenso que el experimentado por la duración de la jornada (Marx, 1865). La prolongación de la jornada laboral permite un incremento en términos absolutos del plusvalor. De este modo, se consigue un incremento del valor nuevo creado, así como de la masa y la tasa de plusvalor. La jornada de trabajo es elástica, de ahí que su duración quede indeterminada aunque aparezcan ciertos límites que operan con carácter efectivo. En cuanto a su duración mínima, la rentabilidad exige que la jornada de trabajo se sitúe, en todo caso, por encima del nivel correspondiente con el trabajo necesario. En relación a su duración máxima, opera cierto límite vinculado a las necesidades físicas de descanso del asalariado, para que el trabajador descanse y pueda reproducirse en condiciones normales y no de manera disminuida. El capital pretende dilatar al máximo la duración de la jornada laboral para acrecentar el plustrabajo pero si sobreexplota la fuerza de trabajo solo podría reproducirse de manera atrofiada.

Marx también menciona la existencia de límites de carácter moral, debido a que los trabajadores requieren cubrir sus necesidades de carácter intelectual y social; obviamente, este límite mantiene un carácter variable según el grado de civilización de cada sociedad¹⁷². La determinación efectiva de la duración de la jornada

¹⁷⁰ En Gill (2002) se puede encontrar un desarrollo completo de las diferencias entre las vías relativas y absolutas de incremento del plusvalor.

¹⁷¹ Aunque se considera que es la estrategia más relevante para el incremento absoluto del plusvalor no se considera que sea el único. Medidas como la flexibilización del mercado de fuerza de trabajo y los procesos de negociación colectiva, así como la aplicación de medidas fiscales regresivas pueden utilizarse también para incrementar en términos absolutos la plusvalía.

¹⁷² "El hombre que no dispone de ningún tiempo libre, cuya vida, prescindiendo de las

se obtendrá como el resultado del proceso de negociación entre clases sociales, quedando circunscrita a los límites señalados¹⁷³. El conflicto entre clases y el poder de cada una de ellas determina la duración establecida de la jornada.

No obstante, su duración es variable, como así se evidencia en la historia del capitalismo. Esta vía fue utilizada predominantemente en la etapa primigenia del capitalismo pero los obstáculos físicos –vinculados a la necesidad de descanso de la fuerza de trabajo para garantizar su reproducción en condiciones normales- y sociales –derivados de la resistencia de la clase asalariada- explican que se haya recurrido preferiblemente a otro tipo de alternativas para incrementar la tasa de plusvalor. El establecimiento de límites legales a la duración máxima de la jornada provoca que las estrategias de incremento de la plusvalía queden confinadas a las vías relativas de su incremento. A pesar de que en la fase actual del capitalismo la estrategia de prolongación de la jornada de trabajo no sea la más utilizada, Philp *et ál.* (2005) plantean la necesidad de considerar la duración de la jornada laboral para analizar la distribución del ingreso y el nivel de vida de los asalariados. El debate sobre la duración de la jornada se ha revitalizado durante las últimas décadas, especialmente desde que diferentes países europeos han adoptado políticas de empleo tendentes a redistribuir el empleo desde los ocupados hacia los desempleados¹⁷⁴. En todo caso, las sucesivas reformas laborales han permitido un mayor grado de libertad al capital para distribuir la jornada de trabajo con el objetivo de adecuarla al ritmo del proceso de producción. Asimismo, las mejoras derivadas del incremento de la productividad de las que se benefician los trabajadores suelen traducirse, generalmente, en incrementos de salario real y no en reducciones de la jornada ya que la primera alternativa es funcional para el proceso de acumulación, al permitir sostener la demanda agregada y facilitar la realización del plusvalor. Como muchas de las medidas aplicadas para mejorar el plusvalor en términos absolutos atentan contra la propia reproducción de los asalariados y comprometen la propia existencia del capital, son alternativas más limitadas.

- *Incremento de la intensidad del trabajo:* la intensidad creciente del trabajo supone un gasto mayor de trabajo en el mismo periodo de tiempo. Si la duración de la jornada se mantuviera inalterada, una jornada laboral más intensa desprendería una mayor magnitud de valor. El asalariado aportará una mayor cantidad de trabajo durante el mismo periodo de tiempo; solo si se compensara con una reducción de

interrupciones puramente físicas del sueño, las comidas, etc., está toda ella absorbida por su trabajo para el capitalista, es menos todavía que una bestia de carga. Físicamente destrozado y espiritualmente embrutecido, es una simple máquina para producir riqueza ajena” (Marx, 1865: 57).

¹⁷³ Frente al énfasis que la economía neoclásica otorga a la elección individual de los sujetos que, sometidos a restricciones presupuestarias, atienden a sus preferencias sobre ocio e ingresos. No obstante, la posición aquí defendida también contempla que las preferencias individuales pueden explicar, en ciertos casos, la duración de la jornada, como en el caso de la realización de horas extraordinarias o en el de contratos parciales voluntarios, pero, en todo caso, estas decisiones quedan subordinadas a las condiciones laborales establecidas de manera colectiva.

¹⁷⁴ Un claro ejemplo es el modelo alemán de jornadas parciales o la jornada semanal francesa de 35 horas.

la jornada laboral o un incremento del salario real, en ambos casos de la misma magnitud, el asalariado no se vería perjudicado. Esta situación abre la posibilidad de una modificación de la tasa de plusvalor según cómo se distribuya la cantidad adicional de valor creada. Una vez que la intensificación de la jornada se generaliza a todas las ramas productivas se convierte en el nuevo grado normal de intensidad del proceso de trabajo.

- *Reducción del trabajo necesario*¹⁷⁵: libera una mayor parte de la jornada dedicada al plustrabajo, que se materializará en forma de plusvalor. Puede alcanzarse a través de una reducción de los salarios reales o mediante un incremento de la productividad superior al experimentado por el salario real en términos medios. Consiste en ensanchar la fracción de la jornada que no se remunera al trabajador sin necesidad de dilatar la duración total de la jornada laboral. Para reducir el trabajo necesario se requiere una reducción del valor de la fuerza de trabajo, lo que puede conseguirse a través de una caída del valor unitario de los medios de consumo necesarios para la reproducción de la fuerza de trabajo o mediante la reducción de los medios de consumo que conforman la cesta de bienes de consumo de los asalariados. El problema de esta última opción es que la fuerza de trabajo solo podría reproducirse de manera atrofiada; de ahí que la opción más utilizada sea el abaratamiento de los medios de consumo mediante el desarrollo de la capacidad productiva del trabajo. La mejora de la productividad permite una reducción de la “parte de la jornada laboral que el obrero necesita para producir sus medios de subsistencia” (Marx, 1867: 642).

Además, “en un primer momento, el capitalista que usa el nuevo método de producción recibe una fracción mayor de la jornada del obrero como plusvalor. Pero al generalizarse ese método -y la competencia se impondrá siempre a todos los productores del sector como una necesidad o 'ley coactiva'-, el plusvalor extra desaparecerá” (Guerrero, 2008: 90).

El progreso tecnológico incide sobre ambos aspectos. En primer lugar, el avance técnico permite abaratar la fuerza de trabajo al reducir el valor unitario de los medios de consumo necesarios para su reproducción. Por otra parte, ejerce una presión al alza sobre la cantidad de bienes que conforman el consumo promedio de los asalariados ya que promueve la producción en masa de valores de uso, que requiere su consumo también masivo¹⁷⁶. Siempre que la cantidad de medios de consumo se acrecienta de manera menos intensa que la reducción que experimenta el valor unitario de estos medios de con-

¹⁷⁵ “Por lo demás, (...) los procedimientos para la generación de plusvalor relativo desembocan, en general, en lo siguiente: por un lado, convertir en plusvalor la mayor cantidad posible de una masa dada de trabajo, y por el otro emplear la menor cantidad de trabajo, en general, en relación con el capital adelantado, de modo que los mismos motivos que permiten incrementar el grado de explotación del trabajo, impiden que con el mismo capital global se explote tanto trabajo como antes” (Marx, 1894: 298).

¹⁷⁶ Obviamente, siempre y cuando el acrecentamiento de la capacidad productiva tenga lugar en una de las ramas productivas que suministran medios de subsistencia para los asalariados o en la de aquellos elementos del capital constante utilizados para obtener estos bienes.

sumo, se consigue un crecimiento de la tasa de plusvalor¹⁷⁷. De este modo se habrá conseguido una modificación de la distribución de la jornada entre trabajo necesario y plus-trabajo sin necesidad de extender la duración de la jornada. Lo que se consigue mediante una mejora de la capacidad productiva del trabajo “gracias a la cual se reduzca el tiempo de trabajo socialmente requerido para la producción de una mercancía, o sea que una cantidad menor de trabajo adquiera la capacidad de producir una cantidad mayor de valor de uso” (Marx, 1867: 382). Por lo tanto, esta alternativa es compatible con una mejora en la capacidad de consumo de los asalariados, de manera que es utilizada de manera predominante en la fase actual del capitalismo al permitir el incremento de la tasa de plusvalor que requiere el proceso de acumulación en un contexto de mayor estabilidad sociopolítica¹⁷⁸:

El precio de la fuerza de trabajo, de esta suerte y en el caso de una fuerza productiva del trabajo en ascenso, podría disminuir de manera constante, dándose al mismo tiempo un incremento continuo de la masa de medios de subsistencia consumidos por el obrero. Pero relativamente, esto es, en comparación con el plusvalor, el valor de la fuerza de trabajo disminuiría de manera constante y se ensancharía el abismo entre la situación vital del obrero y la del capitalista (Marx, 1867: 635).

Esta estrategia, que permite al capital incrementar el plusvalor en términos relativos, ofrece al capital una resolución al carácter contradictorio que presentan los salarios, al compatibilizar un incremento del plusvalor con una mejora en la capacidad de consumo de los asalariados. Una mejora en la tasa de plusvalor es compatible con la mejora del poder adquisitivo de los asalariados. Guerrero (1995a) plantea que existe una correlación positiva entre el nivel salarial y la tasa de plusvalor: aquellos países en los que los asalariados ostentan un nivel salarial más elevado mantienen una tasa de plusvalor mayor. No obstante, también incide sobre la propia correlación de fuerzas entre clases sociales ya que suscita el incremento del ejército de reserva al suponer, generalmente, una sustitución neta de capital variable por capital constante; además, favorece la incorporación de fuerza de trabajo de menor grado de cualificación. Además, no existe un mecanismo que asegure que la mayor productividad se traduzca automáticamente en mejoras del salario real sino que pueden aparecer fuerzas que contrarresten esta tendencia. Asimismo, aunque el desarrollo de la productividad posibilita la desvalorización de la fuerza de trabajo al abaratar los medios de consumo de los asalariados, aparecen ciertas fuerzas –la acción sindical, la consolidación de nuevas necesidades sociales (ocio, turismo, deportes,...)-

¹⁷⁷ Un incremento de la masa de bienes que conforman la cesta de bienes de consumo de los asalariados de la misma proporción que el aumento de la fuerza productiva del trabajo no alteraría la tasa de plusvalor o, lo que es lo mismo, la magnitud entre el precio de la fuerza de trabajo y el plusvalor: suponiendo que la fuerza productiva del trabajo se duplica, bajo estas circunstancias “solo ha ocurrido que (...) [el valor de la fuerza de trabajo] se representa en una cantidad doble de valores de uso pero proporcionalmente abaratados” (Marx, 1867: 635).

¹⁷⁸ “El método característico de extracción de plusvalía en el capitalismo tardío es a través del aumento de la plusvalía relativa” (Mandel, 1976: 165). Rosdolsky (1978) también afirma que la estrategia de incremento de la tasa de plusvalor a través de la vía absoluta era dominante en la primera fase del capitalismo, dando paso posteriormente a la hegemonía de los mecanismos relativos de extracción del plusvalor.

que operan en sentido opuesto y que pueden contrarrestar esta tendencia.

Solo la masa, y no la tasa de plusvalor, depende del número de asalariados empleados. En términos sociales, la reducción de la fracción pagada de la jornada de trabajo se refleja en una caída del salario relativo. Los límites de esta estrategia son mucho menos evidentes que aquellos que presenta el incremento en términos absolutos. Esta estrategia es acorde con la lógica de mecanización derivada de la competencia intercapitalista y, además, permite desarrollar el proceso de acumulación en un contexto de mayor legitimidad social al permitir el incremento del nivel de vida de los asalariados. Sin embargo, la revolución constante de los medios técnicos de producción permite la mejora de la tasa de plusvalor, replegando cada vez más los límites del trabajo necesario y extendiendo, así, el dominio del plustrabajo. El progreso material se pone a disposición del capital: el capital mecaniza el aparato productivo porque permite al asalariado trabajar para el capital durante una mayor parte de su tiempo; no sirve para atenuar el grado de explotación del trabajador sino todo lo contrario, al permitir confiscarle una parte creciente de su tiempo de trabajo. Así, el plusvalor relativo está en razón directa a la fuerza productiva del trabajo, de tal manera que el capital es el principal beneficiario de su desarrollo (Marx, 1867: 804-805):

(...) dentro del sistema capitalista todos los métodos para acrecentar la fuerza productiva social del trabajo se aplican a expensas del obrero individual; todos los métodos para desarrollar la producción se trastruecan en medios de dominación y explotación del productor, mutilan al obrero convirtiéndolo en un hombre fraccionado, lo degradan a la condición de apéndice de la máquina, mediante la tortura del trabajo aniquilan el contenido de éste, le enajenan al obrero las potencias espirituales del proceso laboral en la misma medida en que a dicho proceso se incorpora la ciencia como potencia autónoma, vuelven constantemente anormales las condiciones bajo las cuales trabaja, lo someten durante el proceso de trabajo al más mezquino y odioso de los despotismos, transforman el tiempo de su vida en tiempo de trabajo, arrojan su mujer y su prole bajo la rueda de Zhaganat del capital. Pero todos los métodos para la producción del plusvalor son a la vez métodos de la acumulación, y toda expansión de ésta se convierte, a su vez, en medio para el desarrollo de aquellos métodos.

Capítulo 6. La teoría del salario en Marx (II): Acumulación y dinámica salarial

Para explicar la dinámica salarial derivada del funcionamiento ordinario del proceso de acumulación capitalista se utiliza también el marco que ofrece la TLV. Se parte de que la propuesta científica de Marx ha de ser entendida globalmente, de tal manera que la teoría de la miseria creciente, que resulta de su análisis acerca del impacto sobre los salarios de la dinámica de acumulación, debe quedar integrada en el marco de la TLV para poder ser comprendida [Harris (1939: 331) y Sowell (1960)]. Marx no se limita a explicar el proceso de determinación de los salarios sino que su análisis trasciende este ámbito para investigar también cuál es la dinámica salarial que genera, de manera endógena, el proceso de acumulación capitalista.

6.1. Aspectos básicos de la teoría del salario

Tras haber clarificado previamente el proceso de determinación del nivel salarial se pretende ahora esclarecer si existe una tendencia estructural de distribución del valor nuevo o renta total entre salarios y ganancias. Desde la TLV se concibe el valor de la fuerza de trabajo como una cantidad determinada a corto plazo, para una determinada sociedad; de ahí que se considere la ganancia como una parte residual del valor nuevo generado en la economía, una vez que se ha descontado la remuneración a los trabajadores.

La dinámica que experimentan los salarios responde a una serie de pautas estructurales derivadas de tendencias presentes en el propio funcionamiento del proceso de acumulación capitalista. Para afrontar este análisis, se parte de una concepción social del salario, entendiéndolo como una categoría derivada de la aplicación de la teoría general del valor de las mercancías sobre el caso particular de la fuerza de trabajo, y se comprende la acumulación capitalista como un proceso de formación y distribución de valor.

La explicación que se ofrece está basada en los criterios objetivos que determinan el devenir de los salarios en el modo de producción capitalista evitando proposiciones de carácter moral y reivindicaciones en términos políticos. Marx aborda el estudio del impacto del proceso de acumulación capitalista sobre los salarios en el capítulo XXIII del Libro I de *El capital*¹⁷⁹.

¹⁷⁹ Planteado a tal nivel de abstracción que aún no se considera la competencia de carácter

La base del análisis que efectúa Marx se encuentra en la Economía Política clásica, aunque esta corriente pretende ofrecer una visión armónica sobre la distribución del ingreso, defendida desde el propio William Petty a finales del S XVII. Tal es así que, excepto Mill, el resto de autores vinculados a este paradigma consideran que la fase de distribución del producto se corresponde con un proceso de carácter exclusivamente técnico. No obstante, el análisis de Marx supera al de sus antecesores. Su planteamiento sobre la distribución del ingreso es próximo al de David Ricardo, especialmente en lo que se refiere a la predominancia del enfoque relativo en el estudio de la distribución del ingreso: rescata los conceptos de ganancia y salario relativo, definidos como la proporción que representan cada uno de estos tipos de renta sobre el ingreso total. Mediante la aportación de estas categorías, Ricardo abre una nueva dimensión al análisis distributivo, que lo hace más significativo frente a un enfoque meramente constreñido al estudio en términos absolutos. Aunque no llega a utilizar esa terminología, define el concepto de 'salario relativo', bautizado por él como 'valor real de los salarios', lo que generó malentendidos tanto en las discusiones con sus contemporáneos como en la interpretación posterior de la teoría ricardiana de la distribución de la renta¹⁸⁰. John Stuart Mill, que, a diferencia del resto de economistas clásicos, ofrece una perspectiva social e institucional al análisis de la distribución del ingreso, entiende la diferencia terminológica aportada por Ricardo (citado por Sowell, 1960: 112):

En su lenguaje [de Ricardo] sólo se hablaba de salarios crecientes cuando este aumento lo era no simplemente en cantidad sino en valor... Mr. Ricardo sin embargo no hubiera dicho que los salarios crecieron por el hecho de haber obtenido un trabajador dos cuartas de trigo en vez de una en una jornada de trabajo... Un aumento de salarios, para Ricardo, significaba un aumento del costo de producción de los salarios...un aumento de la proporción de los frutos del trabajo que el trabajador recibe para sí mismo...¹⁸¹.

La aportación de Ricardo es enormemente relevante al plantear el análisis de la distribución funcional de la renta en forma de valor y proporciones y no en términos de

intercapitalista.

¹⁸⁰ "Si tengo que contratar un trabajador por una semana, y en lugar de diez chelines le pago ocho, sin que haya ocurrido variación en el valor del dinero, es posible que ese trabajador obtenga más alimentos y artículos de primera necesidad con sus ocho chelines que los que obtenía anteriormente con diez; pero esto no se deberá a un aumento del valor real de su salario, como Adam Smith ha dicho y, más recientemente, ha afirmado Mr. Malthus; sino a una baja en el valor de las cosas en que gasta su salario, conceptos perfectamente distintos; y, sin embargo, cuando llamo a esto una baja en el valor real de los salarios, se me dice que adopto un lenguaje nuevo y extraño que no puede conciliarse con los verdaderos principios de la ciencia. Me parece a mí que el lenguaje extraño y realmente inconsciente es el empleado por mis adversarios" (Ricardo, 1817: 15). Por si hubiera alguna duda acerca del verdadero significado que Ricardo otorga a este concepto, lo aclara mediante un ejemplo numérico (ibídem: 37).

¹⁸¹ El mismo Sowell (1960: 112; traducción propia) señala que lo que "Adam Smith y otros economistas llamaban salario real era para Ricardo salario nominal. Salario real, en la teoría de Ricardo, equivalía a 'valor de los salarios', es decir, a la cantidad de trabajo contenida en las mercancías que el trabajador recibía. Los salarios reales ricardianos medían el grado en el cual los trabajadores participaban en el producto total, no la cantidad absoluta de bienes que recibían".

dinero y mercancías¹⁸². Estos instrumentos analíticos permiten comprender el carácter diametralmente opuesto de los intereses de trabajadores y capitalistas. Además, en relación a las leyes que determinan el reparto del producto final entre las clases que concurren a su formación, Ricardo señala (citado en Keynes, 1936: 12): “No puede enunciarse ninguna ley respecto a las cantidades, pero sí con bastante exactitud para las porciones relativas. Cada día me convengo más de que la primera investigación es vana e ilusoria, y que la segunda representa el verdadero objeto de la ciencia”.

Por lo tanto, impulsa el análisis de la distribución funcional de la renta virando el eje del estudio desde las categorías analíticas expresadas en términos absolutos hacia el mantenimiento de una perspectiva relativa en su estudio. De este modo, se estudia el reparto de la renta total en forma de proporciones entre las clases sociales: “mediante mejoramientos en la maquinaria y en la agricultura es posible duplicar el producto total; (...) Pero si el salario no participase del aumento general, si en lugar de duplicarse solo hubiese aumentado en una mitad (...), consideraría correcto decir (...) que el salario ha descendido, mientras que la ganancia aumentó” (citado por Rosdolsky, 1978: 330).

No obstante, a pesar de la significativa contribución de Ricardo, la Economía Política británica mantiene una visión rígida sobre los salarios al vincularlos a la mera reproducción física de los trabajadores. A pesar de que se le ha atribuido un planteamiento similar, el análisis de Marx supera esta limitación de manera que desliga el salario de la mera reproducción física. Baumol (1983) destaca la paradoja de que se atribuyan a Marx planteamientos que, como éste, quedan descartados explícitamente en su obra. Aunque en ocasiones se pueden encontrar en la obra de Marx ciertos pasajes planteados con cierto grado de ambigüedad, únicamente a partir su lectura descontextualizada se pueden utilizar para justificar posiciones contradictorias respecto a su planteamiento general. En otros casos, pueden encontrarse planteamientos contradictorios con las propuestas teóricas expuestas a lo largo de su obra, aunque quedan recogidos en documentos menores o en aquellos otros de carácter político. En el cuerpo teórico elaborado por Marx se encuentran dos claras tendencias acerca de la dinámica salarial que genera la acumulación capitalista: en primer lugar, propone que el proceso de acumulación genera una tendencia alcista sobre el salario real; por otra parte, considera que el desarrollo ordinario de este proceso desencadena una serie de fuerzas que deprimen el salario relativo. No obstante, el núcleo de su teoría del salario pivota sobre esta segunda tendencia, vinculada al salario relativo. Marx se muestra taxativo respecto a la conveniencia de utilizar este tipo de enfoque: “La situación de las clases entre sí depende más del salario relativo que del monto absoluto del salario” (Marx, 1975, II, 359)¹⁸³.

¹⁸² “Los salarios sólo deben estimarse por su valor real, es decir, por la cantidad de trabajo y de capital empleados en su producción, y no por su valor nominal en sombreros, trajes, trigo o dinero” (Ricardo, 1817: 38). Obviamente, al referirse al ‘valor nominal del salario’ está hablando, indistintamente, a lo que se entiende comúnmente por salario nominal y real –la diferencia entre estas magnitudes radica, exclusivamente, en venir expresada en dinero o en otras mercancías, respectivamente-; y al utilizar la expresión ‘valor real del salario’, a lo que hace referencia es a lo que Marx llama ‘salario relativo’: la expresión en el ámbito de los precios del valor de la fuerza de trabajo.

¹⁸³ Y también: “De esto se sigue que a medida que se acumula el capital, empeora la situación del

Además, estas tendencias se definen para cierto nivel de abstracción, de manera que se mantienen al margen las fluctuaciones salariales vinculadas a la situación concreta del mercado. A continuación, se exponen las dos tendencias que definen el impacto que la dinámica de acumulación genera sobre los salarios, una sobre el salario real y la otra sobre el relativo.

6.2. ¿Una ley de hierro de los salarios en Marx?

Se han vertido diferentes críticas sobre la teoría del salario de Marx por considerar que mantiene una concepción rígida sobre la dinámica salarial. Desde estas interpretaciones, planteadas tanto por detractores como por defensores de la obra de Marx, se considera que en su teoría sobre la dinámica salarial ofrece una revisión de la ley de bronce –o hierro, según versiones-: según esta proposición, la acumulación capitalista condena al asalariado a la obtención de un salario mínimo para garantizar su supervivencia física, descartando cualquier posibilidad de mejora de su situación¹⁸⁴. El salario promedio se reduce, según este planteamiento, a los medios de subsistencia necesarios para conservar la existencia y permitir la propagación de la especie. Este tipo de planteamientos habían sido propuestos por autores anteriores a Marx, como los fisiócratas, quienes, en la misma línea en la que anteriormente se había pronunciado William Petty, plantean una teoría del salario basada en el concepto de subsistencia física. También los socialistas alemanes contemporáneos de Marx defienden la imposibilidad de que el salario real crezca bajo la lógica capitalista¹⁸⁵.

Estas críticas dirigidas a la teoría del salario de Marx se basan en una interpretación errónea sobre el concepto de subsistencia al que liga el salario, entendiéndola como la mera reproducción física del trabajador¹⁸⁶. Es decir, consideran

obrero, sea cual fuere su remuneración” (Marx, 1867: 805).

¹⁸⁴ Por ejemplo, Julius Wolf defiende esta posición: “el obrero no obtiene más que lo absolutamente indispensable para el sostén de su vida corporal (...) Y puesto que todo obrero se halla ante el peligro de morir de hambre (...) siempre estará dispuesto a aceptar un trabajo por un salario miserable, o sea por un salario que lo proteja ajustadamente de morir de hambre. Esta es la ley de bronce de los salarios que, si bien fuera deducida a su manera por Marx, en lo que respecta a los resultados obtenidos no difiere sustancialmente de las formulaciones anteriores” (cita extraída de Grossmann, 1979: 375). Estas interpretaciones erróneas de la teoría de Marx no proceden únicamente del marxismo sino que también han venido dirigidas desde otras corrientes. Por ejemplo, Kaldor (1955) encuentra en Marx una explicación sobre el mantenimiento de los salarios en los niveles de subsistencia, mediante la presión ejercida por el ejército industrial de reserva, que impide a los trabajadores disfrutar de las mejoras materiales alcanzadas mediante la mejora de la productividad. Marx valora el efecto que el exceso de fuerza de trabajo en el mercado genera sobre los salarios, favoreciendo su contención; sin embargo no considera que ejerza una presión definitiva para mantener los salarios en el nivel de subsistencia física.

¹⁸⁵ En la denominada *Crítica al Programa de Gotha* Marx (1891: 20) critica esta tesis defendida por Lasalle: “Es como si, entre esclavos que al fin han descubierto el secreto de la esclavitud y se rebelan contra ella, viniese un esclavo fanático de las ideas anticuadas y escribiese en el programa de la rebelión: ¡la esclavitud debe ser abolida porque el sustento de los esclavos, dentro del sistema de la esclavitud, no puede pasar de un cierto límite, sumamente bajo!”.

¹⁸⁶ En ese caso, el vector w' de la expresión 5.1 estaría conformado únicamente por aquellos bienes necesarios para cubrir las necesidades más básicas vinculadas a la supervivencia física.

que el coste de reproducción de la fuerza de trabajo se vincula a la subsistencia física del asalariado y que, por lo tanto, puede ser definida en términos fijos. Desde esta lógica, la teoría de Marx sería incapaz de explicar el diferencial positivo que ha alcanzado el valor actual de la fuerza de trabajo respecto al nivel de subsistencia física.

No obstante, esta interpretación no es acorde con el enfoque de Marx. En primer lugar, obvia el carácter social de su enfoque global, así como el que mantiene para investigar la determinación del salario, al definirlo en base a una pretendida cesta de bienes de consumo universal y constante. Además, si el valor de la fuerza de trabajo viniera determinado por el nivel físico de subsistencia el salario real vendría explicado por variables de puro carácter biológico, sin necesidad de recurrir a la teoría laboral del valor (Shaikh y Tonak, 1994). Asimismo, Marx explícita que el valor de la fuerza de trabajo, a diferencia del resto de mercancías, incorpora un componente sociohistórico que depende del grado de desarrollo de cada formación social: el conjunto de necesidades que definen el modo de vida de los asalariados, en términos medios, así como el modo de satisfacerlas, son el producto del desarrollo histórico de cada sociedad, concretamente de las condiciones, hábitos y grado de confortabilidad en el que han sido formados los trabajadores. El monto de los medios de subsistencia se define socialmente.

Por tanto, la pauta de reproducción de la fuerza de trabajo se asocia en la obra de Marx a un concepto de subsistencia de carácter social y no físico por lo que, en ningún caso, se puede concebir que la cesta de bienes salario es constante (Meek, 1962 y Sowell, 1960). El nivel de subsistencia es variable al ser el producto del desarrollo histórico; es un nivel dinámico que evoluciona de manera acorde al grado de desarrollo de la fuerza productiva del trabajo. Así, los límites de la subsistencia, no son rígidos e infranqueables. Grossmann (1979: 381) se muestra contundente frente a los autores que atribuyen a Marx una ley de bronce de los salarios:

Nada es más falso que la afirmación de que la teoría del salario de Marx lo reduce al mínimo necesario para la existencia precisamente en el sentido de la teoría clásica de bronce del salario, y admite por tanto un empeoramiento de la situación de la clase obrera mientras que excluye, en cambio, la posibilidad de un mejoramiento. Resulta inadmisibles que se identifique el concepto marxiano de los costos de reproducción de la fuerza de trabajo con el mínimo físicamente necesario para la existencia.

De este modo, la predicción de una tendencia secular a la caída de los salarios hasta su nivel de subsistencia física es incompatible con el marco de análisis que ofrece la TLV. En el mismo sentido se pronuncia Guerrero (2000: 227):

Lo importante de la teoría marxiana del salario de subsistencia es su descubrimiento de que tan de subsistencia es, por ejemplo, el salario del obrero inglés como el del alemán, aunque, en términos reales, uno sea de doble magnitud que el otro. (...) La subsistencia, pues, no hace referencia a nivel físico alguno, no es un nombre para una "cesta de la compra" de volumen fijo. La subsistencia es el modo de vida del asalariado, una expresión equivalente a la esencia del

concepto económico de asalariado: el trabajador en cuanto socialmente determinado por su cualificación de polo opuesto del capitalista, y, en cuanto tal, imposibilitado a escala global para transformarse en su contrafigura social.

De ahí que el salario real, que equivale al valor de la masa de bienes necesarios para garantizar la subsistencia del trabajador, no se corresponda con una cantidad constante sino que es un concepto definido con cierta elasticidad. El valor de la fuerza de trabajo se corresponde con el valor requerido para su conservación y reproducción. Por lo tanto, el concepto de subsistencia es compatible con el incremento del salario real: pueden aparecer diferentes motivos, fundamentalmente el desarrollo de la productividad, por los que el nivel de subsistencia del asalariado se puede ver modificado.

En relación a la dinámica que desencadena el proceso de acumulación de capital sobre el salario real, el planteamiento de Marx es claro: propone que el funcionamiento ordinario del modo de producción capitalista provoca el despliegue de una serie de mecanismos que propician su crecimiento tendencial (Meek, 1962)¹⁸⁷. El salario real se entiende como una categoría elástica al quedar definido por un componente sociohistórico. Esta es la primera de las tendencias que detecta en relación a la dinámica salarial que desencadena el proceso de acumulación. Aunque pueden encontrarse en la obra de Marx algunos pasajes ambiguos acerca del efecto del proceso de acumulación sobre el nivel de los salarios reales, quedan circunscritos a sus primeros textos o a alguno de sus textos más representativos de carácter político. En todo caso, su posición se clarifica y queda expuesta sin ambages en aquella parte de su obra en la que trata con mayor rigor el funcionamiento del modo de producción capitalista¹⁸⁸.

Grossmann (1979: 383) indica que “la tendencia creciente del salario real se revela (siempre que consideremos el nivel medio dejando las oscilaciones coyunturales) como un fenómeno que resulta naturalmente del mecanismo de la producción capitalista”. Y no solo suponiendo una composición constante del capital –como en el Libro I de *El capital*- sino también cuando se aborda un análisis integral sobre la acumulación en el que recoge el efecto del ejército de reserva y la composición creciente del capital –como se hace en el Libro III.

El crecimiento tendencial que experimenta el salario real responde al incesante avance de la capacidad productiva de la fuerza de trabajo: es precisamente el incremento de la productividad lo que posibilita las mejoras salariales¹⁸⁹. Con el objetivo de

¹⁸⁷ Nótese que se define una tendencia para la trayectoria del salario real manteniendo al margen la situación del salario nominal. La depreciación en el valor del dinero como consecuencia de la inflación, siempre que la subida de precios también afecte a los medios de consumo de los asalariados, provocará una variación en el precio de la fuerza de trabajo –o salario nominal– aún cuando su valor permanezca constante. Ante la variación en el valor del dinero el valor de la fuerza de trabajo ha de expresarse también en diferente precio para mantener el poder adquisitivo.

¹⁸⁸ Mandel (1974) explica el proceso de maduración del pensamiento de Marx en relación al impacto del proceso de acumulación sobre la magnitud del salario real.

¹⁸⁹ De este modo, son los mecanismos inherentes al funcionamiento ordinario del proceso de acumulación capitalista los que explican esta tendencia sobre el salario real y no otra serie de

ensanchar el plusvalor extraído a la clase asalariada, el capital emprende distintas acciones que implican el desarrollo de la capacidad productiva del trabajo. Esta situación abre la posibilidad de mejoras materiales para la clase asalariada. Ante este contexto de desarrollo de la productividad, derivado de la creciente composición del capital, la fuerza de trabajo tiende a desvalorizarse si es intercambiada por la misma masa de medios de consumo ya que éstos se abaratan como consecuencia del proceso de avance técnico.

No obstante, el avance del salario real no se alcanza de manera automática sino que los asalariados deben organizarse para reivindicarlo si quieren que se haga efectivo. La presión descendente sobre las condiciones de rentabilidad y la competencia intercapitalista impiden que, de manera automática, las mejoras de la productividad se reflejen en incrementos salariales (Guerrero 2006)¹⁹⁰. La lucha salarial puede ser entendida como la reacción de la clase asalariada frente a las medidas aplicadas por el capital para incrementar el grado de explotación, que sirven de estímulo para las reivindicaciones de las organizaciones de clase. Por lo tanto, el incremento de la capacidad productiva del trabajo posibilita el crecimiento del salario real pero, para que éste se materialice, ha de haber una correlación de fuerzas favorable a la clase asalariada. Si los asalariados se organizan y se mantienen cohesionados para abordar la batalla interclasista, es factible que los avances derivados del desarrollo de la capacidad productiva del trabajo se traduzcan en mejoras salariales frente a la compulsión capitalista por el máximo beneficio. Si esta situación de mejora se generaliza y se sostiene en el tiempo puede acabar consolidándose, modificando así el valor de la fuerza de trabajo¹⁹¹.

Asimismo, aunque tienden a crecer a largo plazo, no hay certeza de que los salarios reales se incrementen siempre. El crecimiento del salario real solo responde a una tendencia estructural pero pueden aparecer ciertos elementos vinculados a la realidad concreta que la neutralicen, total o parcialmente, de manera que no tiene por qué materializarse en todo momento. A pesar de que la acumulación capitalista genera un incremento tendencial de los salarios reales, queda sometida a fluctuaciones cíclicas que se harán notar sobre la evolución de los salarios. Las oscilaciones que experimenta el salario como consecuencia de la situación concreta del mercado pueden desviar la trayectoria real de los salarios de esta tendencia de carácter estructural.

A diferencia de lo que había planteado la Economía Política clásica, Marx no atribuye las fluctuaciones salariales a movimientos demográficos sino a las oscilaciones de la acumulación. Uno de los principales factores que explican las fluctuaciones

elementos vinculados a la realidad social concreta. El avance en la productividad conforma la base del progreso material. De ahí que Dew-Becker y Gordon (2005) se refieran a ella como la semilla que crea la flor del nivel de vida.

¹⁹⁰ “Henry Carey procura demostrar que los distintos salarios nacionales son directamente proporcionales al grado de productividad de las jornadas laborales de cada país, para extraer de esta proporción internacional la conclusión de que el salario, en general, aumenta y disminuye con la productividad del trabajo. Todo nuestro análisis acerca de cómo se produce el plusvalor demuestra el absurdo de esa conclusión” (Marx, 1867: 687-688).

¹⁹¹ Como se puede observar, es el avance de la capacidad productiva lo que abre la posibilidad de mejora del salario real y no al revés, como señala Bujarin (Grossmann, 1979).

salariales es el ritmo de acumulación (Grossmann, 1979): la necesidad de incorporar una masa creciente de fuerza de trabajo al aparato productivo presiona al alza a los salarios, aunque puede ocurrir que, una vez alcanzado cierto nivel de acumulación, la demanda de fuerza de trabajo se relaje y los salarios tiendan a ralentizarse e, incluso, caer. Ambas tendencias no dejan de ser manifestaciones del crecimiento estructural del salario real así como de la miseria creciente, que será explicada más abajo, que son leyes definidas en un plano de abstracción más elevado.

La aceleración del proceso de acumulación abre la posibilidad del avance de los salarios reales como consecuencia de la reducción del nivel del ejército industrial de reserva¹⁹². Así, se considera que el salario es la variable dependiente, resultado del ritmo de acumulación, y no a la inversa (Nieto, 2005). El incremento de la demanda de fuerza de trabajo que se deriva de la aceleración del proceso de acumulación hace crecer el nivel salarial aunque ha de considerarse que el ritmo de crecimiento de la demanda de fuerza de trabajo es menos intenso que el de la acumulación al producirse en un contexto de creciente mecanización. La participación relativa del capital variable en el incremento del capital global acumulado es decreciente como consecuencia de la ascendiente composición del capital (Marx, 1865).

Realmente, el proceso de acumulación genera un impacto contradictorio sobre los salarios ya que, si bien es verdad que el aumento de la demanda de fuerza de trabajo debilita el ejército industrial de reserva, por otra parte también se refuerza como consecuencia de la mecanización del aparato productivo. La acumulación provoca que las necesidades de fuerza de trabajo aumenten aunque, como consecuencia de la mecanización, menos que proporcionalmente. Si el ritmo de mecanización es lento la clase asalariada dispondrá de un mayor poder de negociación, lo que favorecerá su posición en la lucha de clases.

No obstante, cuando las tensiones que operan sobre la rentabilidad se hacen efectivas, la tasa de acumulación se resiente y la demanda de fuerza de trabajo se ralentiza. De nuevo, a través de las oscilaciones del ejército de reserva, en este caso al alza, los salarios se ven afectados. La interrupción del proceso de acumulación agudiza la presión sobre los salarios para intentar revertir el deterioro de la rentabilidad, hasta tal punto que la tendencia de crecimiento estructural de los salarios reales puede quedar inhibida. Por lo tanto, esta tendencia alcista no es constante sino que también queda sometida a periodos de interrupción como consecuencia de las fluctuaciones cíclicas que definen el proceso de acumulación.

Los salarios reales tienden a crecer por la participación en las mejoras de la productividad pero no crecen por encima del nivel de subsistencia, definido desde el punto de vista social (Guerrero, 1989): la lógica de acumulación capitalista permite un incremento salarial aunque constreñido a ciertos límites. Marx defiende una teoría de los salarios que tolera variaciones en el salario real, variable que puede fluctuar aunque

¹⁹² Marx, “no solo destaca la posibilidad, sino también la necesidad del incremento de los salarios reales en la fase de prosperidad del ciclo industrial” (Rosdolsky, 1978: 329).

siempre entre los márgenes exigidos por la dinámica de acumulación. El salario se concibe como una categoría elástica que se mueve en el entorno delimitado por los límites que requiere el capital para reproducirse satisfactoriamente¹⁹³. Según se ha señalado más arriba, como el trabajo directo es la fuente de ganancia capitalista, el límite mínimo viene marcado por el nivel que garantiza la reproducción física de la fuerza de trabajo. En cuanto al límite máximo, viene determinado por el nivel que permite la obtención de la ganancia promedio aunque también queda ligado a la propia subsistencia como asalariado del trabajador: se ha de reproducir asalariado en su estado de necesidad sin quebrar la dependencia frente al salario como medio de subsistencia.

Por otra parte, las diferencias sectoriales de salarios mantienen una evolución paralela a las de la rentabilidad: según se contrae el ejército de reserva en aquellas ramas en las que la acumulación se intensifica, el crecimiento de los salarios se convierte en un mecanismo a través del que se redistribuye la fuerza de trabajo hacia estos sectores (Mateo, 2007). De este modo, el capital consigue distribuir la fuerza de trabajo social entre las distintas ramas productivas conforme al patrón cambiante de producción. Así, los salarios no solo cumplen la función de reproducir al obrero colectivo como fuerza de trabajo de la sociedad sino que también regula su división social entre sectores, e incluso áreas geográficas, mediante las variaciones que experimenta. Por lo tanto, los salarios no solo reflejan la pugna básica entre capital y trabajo sino también aquella que mantienen entre sí los distintos capitales, de tal modo que para explicar el crecimiento salarial no solo debe atenderse a la batalla entre las diferentes clases sociales sino también a la lucha intestina que libran los capitales individuales.

Por último, ha de valorarse el carácter contradictorio que los salarios mantienen en el proceso de acumulación: por una parte, representan uno de los principales costes que ha de asumir el capital pero, por otra, conforman uno de los elementos sobre los que se sustenta la demanda agregada. Por este motivo, Mandel (1979) señala que el incremento del salario real también puede ser funcional para el capital precisamente porque los asalariados soportan una fracción significativa del consumo social. No obstante, conviene precisar que es necesario combinar ambas dimensiones para evitar las conclusiones armoniosas que se desprenden de la concepción exclusiva del salario como componente de la demanda agregada, que descuidan la pretensión que mantiene el capital de minimizarlo para mejorar la rentabilidad. En realidad, su trayectoria queda regulada por la rentabilidad, así como por la situación particular de otra serie de elementos como el ejército de reserva, por lo que su impacto sobre la demanda agregada quedará mediado por estos factores.

De todo ello se desprende que el incesante avance de la capacidad productiva del trabajo que propicia la acumulación capitalista genera una tendencia estructural de crecimiento del salario real. De la acumulación capitalista se desprende una tendencia de crecimiento estructural para los salarios reales, sin olvidar que conforman uno de los

¹⁹³ Rosa Luxemburgo también concibe el salario como una magnitud elástica, que oscila entre los límites establecidos por el propio proceso de acumulación. Conforme a ello, propone que los asalariados deben organizarse para intentar acercar el salario al valor máximo determinado por el proceso de acumulación.

costes del ciclo de valorización del capital. No obstante, esta propensión puede ser inhibida por la aparición de ciertos elementos vinculados a la realidad social concreta que determinan ciertas fluctuaciones en el nivel salarial. El grado de correlación de fuerzas entre clases sociales y el ritmo de acumulación son los principales elementos que explican las variaciones del salario real respecto a la tendencia estructural a la que queda sometido.

6.3. El empobrecimiento relativo de la clase asalariada¹⁹⁴

Marx detecta una segunda tendencia que caracteriza la dinámica salarial derivada del funcionamiento ordinario del proceso de acumulación: el deterioro tendencial del salario relativo. La teoría del empobrecimiento relativo de los asalariados queda vinculada al análisis de la distribución funcional de la renta¹⁹⁵ ya que explica la forma de reparto de la renta total entre aquellos agentes que, de una u otra manera, han contribuido a su obtención, agrupándolos en categorías homogéneas según la función que ejercen en el proceso de reproducción. Aunque es una teoría que impregna toda la obra de Marx, Nicolaus (1972) destaca que es en los *Grundrisse* en la obra en la que más claramente expone la teoría del empobrecimiento relativo, destacando que la “depauperación del obrero se ha de medir en relación con la potencia del mundo que el mismo construye conforme a las normas capitalistas” (ibídem: 37). En el capítulo XXIII del Libro I de *El capital* puede encontrarse una versión refinada de esta teoría (Meek, 1962). En estos capítulos, en los que se desarrolla la ley general de la acumulación capitalista, se expone la teoría del empobrecimiento relativo de los asalariados o doctrina de la miseria creciente. Aunque Marx no se refiere a ella con este nombre, se considera acertada esta denominación para sintetizar su propuesta (1867: 805; énfasis en el original)¹⁹⁶:

Esta ley produce una *acumulación de miseria* proporcionada a la *acumulación de capital*. La acumulación de riqueza en un polo es al propio tiempo, pues, acumulación de miseria, tormentos de trabajo, esclavitud, ignorancia, embrutecimiento y degradación moral en el polo opuesto, esto es, donde se halla la clase *que produce su propio producto como capital*.

La miseria no se entiende como una situación de carencia en el sentido fisiológico sino como la separación entre el trabajador directo y la propiedad de los medios de producción con los que trabaja, lo que provoca que la riqueza que él mismo produce se le enfrente como algo ajeno. Con independencia del nivel del salario real, el asalariado

¹⁹⁴ “La idea de que riqueza y pobreza están entrelazadas, de que la una se alimenta de la otra, de que los muchos sufren a causa de los pocos, de que la buena y la mala fortuna se hallan ligadas inextricablemente, era algo nuevo para mi y resultaba convincente” (Abby Rockefeller, cita extraída de Gilder, 1984: 139).

¹⁹⁵ Lo que conforma uno de los problemas fundamentales que ha de abordar el análisis de la actividad económica. Recuérdese la cita de Ricardo: “la determinación de las leyes que rigen esta distribución es el problema primordial de la Economía Política” (Ricardo, 1817: 5).

¹⁹⁶ Es más, Marx no llega a expresar explícitamente esta tendencia sino que se infiere de su exposición acerca de la ley del valor. La designación utilizada, rescatada por Meek (1962), procede de Rosa Luxemburgo.

queda abocado a un estado de miseria en estos términos.

Esta propuesta también se ha malinterpretado por entender que defiende una teoría del empobrecimiento en términos absolutos de los asalariados¹⁹⁷. Sin embargo, solo en el *Manifiesto Comunista* se puede encontrar algún pasaje en el que se defiende el empobrecimiento en términos absolutos; incluso la realidad concreta parece que contrastaba en ese momento este tipo de planteamientos. Pero debe recordarse que este documento mantiene un carácter eminentemente político que contrasta con su obra de carácter científico (Sowell, 1960). En esta misma línea, Rosdolsky (1978: 342) apunta a que “incluso si Marx hubiese formulado realmente alguna vez una teoría de la pauperización (absoluta, añadido), habría que rechazarla por contraria al espíritu y al contenido de su teoría salarial”. Meek (1962) también destaca que no hay evidencias en su obra científica que lleven a afirmar la existencia de una tendencia a largo plazo de reducción de los salarios reales. Aquellas críticas que plantean que el incremento del salario real observado en la realidad refuta la teoría de la miseria creciente confunden su propia esencia ya que en ningún momento considera que la dinámica de acumulación provoca una caída de la masa de bienes que los asalariados reciben¹⁹⁸. No obstante, incluso se ha llegado a sugerir que su planteamiento en términos relativos solo es una argucia pergeñada desde el marxismo para intentar salvar esta teoría de su refutación empírica¹⁹⁹.

En este caso, se entiende que únicamente una interpretación en términos relativos de la teoría de la miseria creciente es acorde con una lectura íntegra de la obra de Marx [Rosdolsky, (1978) y Sowell (1960)]. El mismo proceso de explotación solo puede ser

¹⁹⁷ Por ejemplo, Sevilla (2002: 162) plantea lo siguiente: “el que la distancia relativa entre pobres y ricos se haya mantenido estable no está reñido con el hecho evidente de que todos han mejorado su nivel de vida en los últimos 100 ó 200 años. (...) esto contradice una de las conclusiones más rotundas del análisis que hizo Marx del capitalismo: la doctrina de la pauperización creciente de los trabajadores”. Sowell (1960) matiza que Marx únicamente llega a plantear que la pauperización en términos absolutos puede afectar a ciertos estratos de trabajadores pero que en ningún momento esta propuesta se generaliza a la clase asalariada en su conjunto.

¹⁹⁸ Grossmann (1979) señala a Simkhovitch y a Sombart entre ellos; al igual que Bernstein. En el caso español también hay economistas que mantienen una visión errónea sobre el verdadero sentido de la propuesta de Marx: por ejemplo, Ruza (1978) también interpreta que la teoría de Marx se plantea en términos absolutos.

¹⁹⁹ Esta es la postura defendida por Schumpeter (1996: 63), quien plantea que, de este modo, se pretende salvar el cuerpo doctrinal de Marx: “Marx sostuvo indudablemente que, en el transcurso de la evolución capitalista, los tipos de salario real y el nivel de vida de las masas descenderían en los estratos mejor remunerados y dejarían de mejorar en los peor remunerados. [...] Los marxistas de todos los tiempos se han visto en un aprieto para salir con bien de las pruebas claramente adversas con que se enfrentaron. [...] Después se esforzaron en darle otro sentido, esto es, por referirla no a los tipos de salario real ni a la participación absoluta en la renta de la clase trabajadora, sino a la parte relativa de las rentas del trabajo respecto de la renta nacional total. [...] Pues la parte relativa de los sueldos y salarios respecto de la renta total no varía sino muy poco de año a año y es notablemente constante a través del tiempo, sin que revele, ciertamente, ninguna tendencia a la baja”. No es el único autor que defiende la constancia del salario relativo: el mismo Ricardo, autores vinculados a la escuela de Cambridge, Kaldor o, dentro del marxismo, Joan Robinson, han defendido posturas similares. Esta situación requeriría que la dinámica del salario real quedara vinculada a la productividad.

entendido como un concepto relativo, pudiendo quedar cuantificado mediante la relación entre el trabajo excedente y el necesario. La ley de bronce de los salarios pasa por alto la categoría de salario relativo y, sin embargo, “para la teoría económica (y política) del marxismo no resulta decisivo en absoluto que los salarios reales aumenten o disminuyan” (Rosdolsky, 1978: 332). De ahí que la comprensión de la propuesta de Marx quede condicionada al mantenimiento de una perspectiva relativa sobre el análisis de la distribución de la renta. Así, se asume lo planteado por Guerrero (1989: 229-230):

La teoría marxista niega el concepto ‘absoluto’, no sólo por razones empíricas, sino, primeramente, por razones teóricas: porque parte de la teoría del valor trabajo, del aumento histórico de las necesidades de la clase obrera, de la creciente complejidad del proceso laboral, la progresiva cualificación de la fuerza de trabajo y, en consecuencia, del aumento del salario real. Pero afirma, con igual claridad, el concepto ‘relativo’ -y además lo afirma del conjunto de la clase y no de ninguna capa parcial de la misma- y, en este sentido, lo de menos es si debe hablarse de empeoramiento relativo, depauperación relativa, etc.

García (1949) también reconoce que la propuesta de la depauperación de Marx queda definida en términos relativos:

Desde que se ha extendido la composición del capital, es decir, desde que los obreros están equipados con un utillaje y unos medios de producción perfeccionados, la productividad del trabajo aumenta. El mismo valor de cambio representa ahora un mayor valor de uso. Al expansionarse, la composición del capital permite elevarse a los salarios reales (valores de uso), a pesar de que los salarios nominales (valores de cambio) sufran una baja.

Grossmann (1979) detalla que el incremento del salario real es compatible con el empobrecimiento en términos relativos de la clase asalariada: el criterio para valorar la situación de los asalariados no es su capacidad de consumo en términos absolutos sino relativos. Más allá del consumo estrictamente necesario, vinculado a la satisfacción de las necesidades relacionadas con la subsistencia física, el disfrute es esencialmente relativo. Marx (1932: 12), en el primer manuscrito, consagrado precisamente a *El salario*, utiliza un texto del alemán Wilhem Schulz para introducir y diferenciar los conceptos de pobreza absoluta y relativa:

Sin embargo, aunque fuese cierto, que no lo es, el aumento del ingreso medio de todas las clases de la sociedad, podrían haber aumentado también las diferencias relativas entre los ingresos, acentuándose con ello el contraste entre la riqueza y la pobreza. En efecto, precisamente porque la producción global aumenta, y en la misma medida en que esto ocurre, aumentan también las necesidades, las pretensiones y las apetencias, y puede aumentar también, por tanto, la pobreza relativa, al paso que disminuye la pobreza absoluta. El samoyedo no es pobre en aceite de ballena y en pescado rancio, pues en su sociedad cerrada todos tienen las mismas necesidades. Pero en un estado progresivo, que en el transcurso de una década, digamos, acrecienta en una tercera parte el volumen global de su producción con relación a la sociedad, el obrero que a la vuelta de los diez

años siga contando con los mismos ingresos que antes, no tendrá la misma situación económica, sino que será una tercera parte más pobre.

En las *Teorías de la plusvalía* también reproduce otra cita, en este caso de Cherbuliez, en la que se explica en qué consiste el empobrecimiento en términos relativos así como los mecanismos que desencadenan esta tendencia en el marco del modo de producción capitalista (tomada de Guerrero, 1997):

La productividad del capital tiende a disminuir el valor de toda la masa de productos en grado muy considerable, con lo cual los pone al alcance de los obreros, y de ese modo aumenta la gama de disfrutes que se encuentran en condiciones de obtener [...] No es tanto el monto absoluto como el monto relativo consumido por el obrero, lo que hace que su destino sea dichoso o desdichado. ¿Qué le importa si ahora se halla en condiciones de obtener unos pocos productos más, que antes resultaban inaccesibles, cuando la cantidad de productos inaccesibles para él ha crecido en proporción aun mayor, si la distancia que lo separa del capitalista sólo aumentó, si su posición social se deterioró y se volvió más desventajosa? Aparte de este consumo estrictamente necesario para el mantenimiento de nuestra fuerza, el valor de nuestros disfrutes es en esencia relativo.

Los trabajadores pueden mejorar su nivel de vida a medida que la desigualdad crece por la posición relativa que ocupa la clase asalariada frente a la clase antagónica. En *Trabajo asalariado y capital* Marx (1849: 93-94) de nuevo defiende la perspectiva relativa para analizar la distribución del ingreso:

un aumento sensible del salario presupone un crecimiento veloz del capital productivo. A su vez, este veloz crecimiento del capital productivo provoca un desarrollo no menos veloz de riquezas, de lujo, de necesidades y goces sociales. Por tanto, aunque los goces del obrero hayan aumentado, la satisfacción social que producen es ahora menor, comparada con los goces mayores del capitalista, inasequibles para el obrero, y con el nivel de desarrollo en general de la sociedad en general. Nuestras necesidades y nuestros goces tienen su fuente en la sociedad y los medimos, consiguientemente, por ella, y no por los objetos con los que los satisfacemos. Y como tienen carácter social, son siempre relativos.

El salario relativo se corresponde con la porción de la jornada dedicada a reproducir el valor de la fuerza de trabajo. Manteniendo una perspectiva global, se puede comprender como la proporción del producto creado que se reparte a la clase asalariada. La ganancia relativa agota el resto de la renta, manteniendo al margen, de momento, la intervención estatal. Mientras que el salario real se mide en unidades físicas de mercancías, el salario relativo es un valor y se expresa como una proporción. El descenso gradual de la participación salarial en la renta total provoca que la distancia en la situación material de las clases tienda a ensancharse. Así lo expresa Marx (1849: 98):

Que si el capital crece rápidamente, pueden aumentar también los salarios, pero que aumentarán con rapidez incomparablemente mayor las ganancias del capitalista. La situación material del obrero habrá mejorado, pero a costa de su posición social. El abismo social que le separa del capitalista se habrá ahondado.

Se ha de destacar que la miseria creciente de la clase asalariada se entiende como una tendencia inherente al funcionamiento ordinario del proceso de acumulación. Es decir, es una propuesta teórica para explicar la dinámica estructural de funcionamiento del modo de producción capitalista y no un mero instrumento para explicar ciertos fenómenos de carácter histórico (Meek, 1962). Moseley (1995) resalta la importancia de la dimensión cualitativa que también incorpora esta teoría, mediante la que se explica la caída tendencial del poder relativo de los asalariados frente al capital, que refuerza la dinámica de deterioro del salario relativo y degrada las condiciones laborales de los asalariados²⁰⁰.

Además, como consecuencia del nivel de abstracción al que se desarrolla esta parte del análisis, se mantienen al margen del estudio las relaciones de carácter intercapitalista para focalizarlo sobre el conflicto esencial entre capital y trabajo. Asimismo, la tendencia a la desvalorización de la fuerza de trabajo afecta a la clase asalariada en su conjunto: Marx no diferencia entre trabajadores productivos e improductivos, al exponerla en el Libro I de *El capital* en el que no se contempla esta distinción.

Al ser planteada como una tendencia de carácter estructural no se excluye la posibilidad de que ciertos fenómenos vinculados a la realidad concreta la neutralicen e impidan su materialización²⁰¹: la situación particular del mercado, la dinámica de la lucha de clases, la intervención estatal, grandes olas innovadoras,... son algunos de los factores que pueden paliar o agravar la caída estructural del salario relativo (Meek, 1962). En todo caso, es más habitual que los episodios de pauperización absoluta se manifiesten en fases recesivas, ya que el capital intenta revertir las dificultades de rentabilidad a costa de las rentas de los asalariados.

La teoría del empobrecimiento relativo queda vinculada al propio derrumbe del sistema capitalista (Grossmann, 1979)²⁰². Para Marx, la erosión del salario relativo queda

²⁰⁰ Sowell (1960) sugiere que la teoría de la miseria creciente no se agota en su vertiente económica sino que también implica propuestas que trascienden esta dimensión planteadas sobre la base de la concepción filosófica del hombre defendida por Marx: se vincula con el hecho de que la actividad laboral no debería ser para los sujetos únicamente un medio a través del que garantizarse la supervivencia sino también debería servir para aprovechar todas las potencialidades vitales y ser un fin en sí misma. La búsqueda incesante de rentabilidad que requiere el capital impide al trabajador aprovechar todas las potencialidades derivadas de su actividad laboral. No obstante, esta línea de análisis trasciende el objeto de estudio de la investigación.

²⁰¹ De ahí que críticas como las de Blaug (1990), basadas en ciertas refutaciones empíricas, queden invalidadas.

²⁰² En referencia a la pretensión de mejorar la capacidad productiva del trabajo mediante la mecanización, señala Marx (1894: 298-299): "Son éstas las tendencias antagónicas que, mientras obran en el sentido de un acrecentamiento de la tasa de plusvalor, propenden

explicada por la caída tendencial de la tasa de ganancia. La pretensión de intentar contrarrestar las tensiones crecientes que operan sobre las condiciones de rentabilidad desencadena diferentes mecanismos que generan la caída del salario relativo. La competencia intercapitalista obliga a los capitales individuales a la constante mecanización para reducir el coste unitario de producción; además, es un medio para garantizar el dominio frente al trabajo asalariado. La mecanización incesante del aparato productivo provoca que el capital, considerado en su globalidad, mantenga una menor capacidad de generar valor nuevo ($v + pv$) por lo que se requiere la modificación de su distribución a favor del capital a efectos de ensanchar la masa de plusvalor y evitar así la erosión de la tasa de ganancia –entendida como la relación entre el plusvalor y el capital invertido.

El deterioro de la capacidad del capital de generar valor nuevo provoca que, ante el crecimiento del capital, la acumulación genere una masa mayor de ganancia que tiene que ser distribuida entre un volumen mayor de capital invertido. La mejora de la capacidad productiva del trabajo, derivada fundamentalmente de la mecanización, abre la posibilidad de mejorar el nivel del salario real y la masa de plusvalor conjuntamente. Pero el capital necesita que la distribución del valor nuevo creado le resulte más favorable para aliviar la presión a la baja sobre las condiciones de rentabilidad. Por eso, el capital tiende a incrementar la tasa de plusvalor para obtener, de este modo, una distribución más favorable del valor nuevo creado²⁰³. El capital requiere, a efectos de contrarrestar la presión decreciente sobre la tasa de ganancia, un incremento de la tasa de plusvalor. Por lo tanto, aunque la masa de bienes que conforman el consumo asalariado se incrementa, el desarrollo ordinario de la acumulación de capital requiere la reducción del valor de la fuerza de trabajo.

El incremento estructural de la tasa de plusvalor obedece al intento de contrarrestar la caída tendencial de la tasa de ganancia. Existen otras vías para frenar el deterioro de la rentabilidad, como el abaratamiento del capital constante. No obstante, el análisis se focaliza sobre la alternativa planteada al ser la única que el capital puede mantener de forma sostenida a lo largo del tiempo. Para incrementar la tasa de plusvalía, el capital puede optar por el incremento absoluto o relativo del plusvalor²⁰⁴. No obstante, el mecanismo absoluto genera una serie de limitaciones evidentes. Por una parte, de carácter económico, al conformar los salarios uno de los componentes de la demanda agregada, aunque su efecto podría compensarse con un repunte del resto de componentes de la demanda agregada. Por otra parte, también de carácter social, ya que la clase asalariada presentaría un mayor grado de resistencia frente a una estrategia de

simultáneamente a la disminución de la masa del plusvalor generado por un capital dado, y por ende a la baja de la tasa de ganancia. (...) Ahora bien, se ha demostrado que, término medio, las mismas causas que elevan la tasa del plusvalor relativo, hacen disminuir la masa de la fuerza de trabajo empleada”.

²⁰³No obstante, el incremento de la tasa de plusvalor no garantiza que se revierta la caída tendencial de la tasa de ganancia. Si el efecto del crecimiento de la tasa de plusvalor es inferior al derivado del grado de mecanización, prevalecerán las tensiones sobre la rentabilidad: si el beneficio relativo es constante el incremento de la productividad debe compensar el efecto de la mecanización para que la rentabilidad se mantenga.

²⁰⁴ También el Estado, mediante las políticas de distribución de renta, puede modificar la tasa de plusvalía (Albarracín, 2010).

este tipo. Frente a ellas, el incremento relativo del plusvalor permite la mejora de la capacidad de consumo de la clase asalariada, permitiendo así su integración en la sociedad capitalista. De este modo, se erige como la estrategia más oportuna para intensificar las condiciones de explotación. Una caída del salario relativo tiene menos posibilidades de ser contestada que una del salario real. El descontento de los asalariados frente a la desigualdad creciente que implica la caída tendencial del salario relativo se atenúa porque el sistema proporciona la posibilidad de incrementar la capacidad de consumo a través de la mejora del salario real. El poder adquisitivo tendencialmente creciente amaina la rebeldía frente a la desigualdad que provoca la lógica de acumulación capitalista.

El empobrecimiento relativo no es más que el resultado del incremento relativo del plusvalor: su acrecentamiento se obtiene como consecuencia de la reducción del tiempo de trabajo necesario, lo que es compatible con el incremento del salario real. La tendencia hacia el incremento de la tasa de plusvalía es la otra cara de la depauperación relativa. Este método de incremento del plusvalor permite que la cantidad de tiempo impago sea mayor “cuanto menor sea su tiempo de trabajo necesario, así, también, cuanto menor sea la parte de la población trabajadora requerida para la producción de los medios de subsistencia necesarios” (Marx, 1867: 622). El crecimiento de la productividad provoca una caída en el valor de la fuerza de trabajo ya que permite la reproducción de la misma masa de valores de uso en un periodo de tiempo más reducido. Si, ante esta situación, el salario real se mantiene “aunque el nivel de vida absoluto del obrero seguiría siendo el mismo, su salario *relativo*, y por tanto su *posición social relativa*, comparada con la del capitalista, habrían bajado” (Marx, 1865: 53; énfasis en el original).

Si el incremento de la productividad influye sobre los bienes que conforman la cesta de consumo de la clase asalariada y la duración de la jornada permanece constante, la reducción del tiempo necesario para la reproducción de la fuerza de trabajo genera una distribución del ingreso menos favorable para el trabajador. El incremento de la productividad permite un incremento del plusvalor relativo siempre que el salario real, en el caso de que crezca, lo haga a un ritmo inferior (Rowthorn, 1980). Aunque la masa de medios de consumo de los asalariados se ve acrecentada, el avance de la productividad permite que este movimiento sea compatible con la desvalorización de la fuerza de trabajo (Nieto, 2005). La lógica de acumulación no permite que, de manera tendencial, el salario real medio avance a un ritmo superior a la productividad: en ese caso, se desencadenaría una erosión de la tasa de ganancia inadmisibile para el capital.

Es el avance en el desarrollo de la capacidad productiva del trabajo el que compatibiliza el incremento en el salario real y la caída del salario relativo. El desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo permite el incremento relativo del plusvalor ya que tiene por objeto abreviar el trabajo necesario por parte del asalariado para, así, prolongar la otra parte de la jornada laboral. La capacidad creadora de su trabajo se establece en oposición al asalariado como poder ajeno: es el capital quien, mayormente, se beneficia del progreso de la fuerza productiva del trabajo y, además, le permite aumentar su dominio sobre la propia actividad laboral. El progreso técnico favorece el

empobrecimiento relativo bajo las relaciones sociales de producción capitalistas²⁰⁵. La competencia genera una compulsión continua hacia la mecanización del aparato productivo, lo que se traduce en un crecimiento tendencial de la productividad que permite el avance del salario real, a la vez que un abaratamiento de los medios de consumo de los asalariados.

Así, una de las principales leyes que caracteriza al proceso de acumulación capitalista es el predominio del incremento relativo del plusvalor. El capital necesita la obtención de una masa creciente de plusvalía para contrarrestar la caída tendencial de la tasa de ganancia. Y, de este modo, consigue que, a pesar de la reducción de la capacidad del capital global para generar valor nuevo como consecuencia de la mecanización, la masa de plusvalor se dilate ya que los asalariados se apropian de una porción menor del valor nuevo creado. El ensanchamiento de la masa de ganancia y la tasa de plusvalor obedece a la desconexión entre el avance de la productividad y el de los salarios reales. Se hace necesaria una modificación en el reparto del valor nuevo creado para que no caiga la masa de plusvalor de la que se apropia el capital. Para ello, el crecimiento del salario real se ha de mantener por debajo del avance de la productividad. A largo plazo, el salario real tiende a crecer de manera estructural aunque su avance no agota las mejoras derivadas de la capacidad productiva del trabajo (Rowthorn, 1980): no compensa la apropiación por parte del capital de las mejoras derivadas de la productividad.

La dinámica de acumulación impulsa un crecimiento tendencial del salario real. Sin embargo, no se permite un crecimiento del salario real incompatible con el mantenimiento de las condiciones de rentabilidad, es decir, aquel requerido para revertir la tendencia de caída tendencial del salario relativo. Aunque el desarrollo de la fuerza productiva del trabajo derivado del avance técnico posibilita la mejora del salario real, la propia dinámica de funcionamiento del proceso de acumulación limita el avance de las rentas salariales de tal manera que su ritmo de crecimiento es más lento que el de la productividad. Las exigencias de rentabilidad requieren que el crecimiento de los salarios reales se mantenga, tendencialmente, por debajo del avance que experimenta la productividad. La participación de la fuerza de trabajo de los incrementos de productividad dependerá del poder de negociación que ostente cada una de las clases: de la presión que pueda ejercer el capital y de la resistencia del trabajo. En el caso de que no contrarresten el incremento de la productividad con una mejora de la misma intensidad del salario real, los asalariados experimentarán una agudización del grado de explotación.

²⁰⁵ García (1949) también señala que “como consecuencia de los progresos técnicos, la parte de la jornada de trabajo empleada en reproducir el valor del salario se acorta, mientras que la parte de la jornada de trabajo destinada a la reproducción de la plusvalía se alarga”.

Recuadro 6.1. Expresión analítica del salario relativo

A continuación, se presenta la expresión analítica del salario relativo, descomponiéndola de diferente manera con la pretensión de analizar la relación que guarda con otras variables. En primer lugar, se puede apreciar la relación inversa que mantiene con la tasa de plusvalía (p'):

$$SR = \frac{v}{v + pv} = \frac{\left(\frac{v}{v}\right)}{\left(\frac{v + pv}{v}\right)} = \frac{1}{1 + p'} \quad (6.1)$$

De ahí que la tendencia estructural al incremento de la tasa de plusvalía que requiere el capital para contrarrestar las tensiones crecientes sobre la rentabilidad se refleje mediante la caída de la participación de las rentas salariales en el ingreso total. Por otra parte, descomponiendo el salario relativo en los factores de los que depende, una vez que se expresa en términos monetarios y no de valor, se obtiene lo siguiente:

$$SR = \frac{RA}{Renta\ Total} = \frac{\left(\frac{RA}{L}\right)}{\left(\frac{Renta\ Total}{L}\right)} = \frac{Salario\ real\ promedio}{Productividad} \quad (6.2)$$

Siendo RA la remuneración total de los asalariados en la economía y L el número total de empleados, se obtiene que el salario relativo depende de manera directa del salario real promedio y, de manera inversa, de la productividad. A partir de la expresión 6.2 se puede apreciar que el mecanismo relativo de extracción de plusvalor, mediante el que el salario real medio avanza a un ritmo inferior al de la productividad, se garantiza un incremento de la tasa de plusvalía a través de una caída del salario relativo.

Por último, se puede valorar la relación que mantiene el salario relativo con la expresión de los costes laborales unitarios. De hecho, cuando se expresan en términos reales, la expresión de los CLU coincide con la del salario relativo. Siendo CLR el coste laboral total en términos reales y Q el nivel de producción, se puede constatar que los CRLU se obtienen mediante la relación entre el salario real medio y la productividad.

$$CRLU = \frac{CLR}{Q} = \frac{\left(\frac{CLR}{L}\right)}{\left(\frac{Q}{L}\right)} = \frac{Salario\ real\ medio}{Productividad} \quad (6.3)$$

A partir de la expresión 6.3 se puede entender el protagonismo creciente que han adquirido los CRLU en la gestión de la economía capitalista, ya que su reducción implica

un incremento de la tasa de plusvalor y, por tanto, del grado de explotación de los asalariados, lo que requiere el capital para intentar contrarrestar las tensiones crecientes a las que queda sometido por las leyes internas derivadas del propio proceso de acumulación.

Por lo tanto, el aumento del salario real tendencialmente “nunca está en proporción al de la productividad del trabajo” (Marx, 1867: 748). Las ganancias de la productividad son apropiadas crecientemente por el capital para permitir el incremento de la tasa de plusvalor. De ahí que, como consecuencia del avance en la fuerza productiva del trabajo, el asalariado tenga al alcance una masa creciente de valores de uso a pesar de que la distancia que le separa de los propietarios se ensancha. Marx (1867) explica que el capital requiere que el avance del salario real se mantenga por debajo del de la productividad: para que la masa de plusvalor se mantenga cuando el capital variable desciende como consecuencia de la mecanización constante, la tasa de plusvalor debe crecer. Según Gouverneur (2002) para que se produzca un incremento de la tasa de plusvalor se requiere que el poder adquisitivo de los asalariados aumente a un menor ritmo que la productividad en la producción de los medios de consumo. En este mismo sentido, Rosdolsky (1978: 326-327) es aún más explícito:

De donde debe concluirse que los trabajadores pueden participar ciertamente -en algún grado- en el desarrollo de la productividad del trabajo. Sin embargo, Marx se opuso categóricamente a la teoría sustentada ya en 1885 por el economista Carey, de que el salario en general aumenta y disminuye con la productividad del trabajo. (...) la productividad creciente del trabajo va a la par del abaratamiento del obrero, y por lo tanto de una tasa creciente de plusvalor, incluso cuando el salario real aumenta. Pero el aumento de éste nunca está en proporción al de la productividad del trabajo. Si ello fuera la regla, la p' jamás podría crecer, y por lo tanto sería imposible la producción de plusvalor relativo y, por ende, el propio capitalismo.

El incremento relativo del plusvalor explica que niveles salariales más elevados puedan combinarse con crecientes tasas de explotación (García, 1949). También Guerrero menciona esta tendencia: “Mientras más desarrollada está la productividad del trabajo colectivo de la sociedad, mayor grado de explotación experimentan sus trabajadores (aunque puedan consumir más mercancías)” (Guerrero, 2006: 9).

Rowthorn (1980) afirma que Marx valora la posibilidad de que los salarios crezcan por encima de la productividad durante cierto periodo, lo que provocaría la caída de la rentabilidad, aunque esta situación es atípica. Pero si el avance de la productividad se mantuviera por debajo del experimentado por los salarios se activarían ciertos frenos temporales en la tasa de inversión que forzarían a revertir la situación: esta situación no es sostenible, por tanto, a largo plazo.

Así, el empeoramiento relativo de los asalariados obedece a la tendencia que muestran los salarios a disfrutar del aumento general de la producción derivado del desarrollo de la capacidad productiva del trabajo en una menor intensidad que los

beneficios. Solo si la clase asalariada obtuviera un incremento de su ingreso de la misma proporción que el avance experimentado por la productividad su situación relativa se mantendría: si el avance del salario real se vinculara al de la productividad, el plusvalor no se vería incrementado en términos relativos. Si los asalariados intentan neutralizar la erosión de su salario relativo no estarán sino intentando aprovechar, en la misma medida que el capital, la mejora de la productividad. Si la clase asalariada consigue, a través de la lucha sindical, disfrutar del avance de la productividad en la misma proporción que la clase propietaria, el salario, expresado en relación a la ganancia, se mantiene constante y, así, los asalariados podrían adquirir una cantidad creciente de mercancías gracias al abaratamiento progresivo de éstas que resulta del avance de la productividad.

Existen diferentes mecanismos, directos e indirectos, funcionales para alcanzar la moderación salarial. El hecho de que el asalariado dependa de la venta de su fuerza de trabajo para sobrevivir y, además, que ésta no pueda ser acumulada, presiona a la baja, de manera indefectible, al salario. Con carácter general, en ausencia de otro tipo de ingresos, el asalariado se ve obligado a vender con independencia del precio; mientras tanto, la presión que tiene el capital para adquirir fuerza de trabajo es mucho más liviana y depende del EIR. Además, como el poder de presión de los asalariados es limitado, no será habitual que el salario real medio crezca a un mayor ritmo que la productividad.

El salario relativo, al igual que ocurre con el salario real, refleja las pautas estructurales de los dos componentes que determinan el valor de la fuerza de trabajo: masa de medios de consumo y valor de esta masa de bienes. El valor de la fuerza de trabajo es una proporción determinada de la jornada laboral que el capital pretende minimizar con el objetivo de aumentar el plusvalor: a la masa de bienes que el trabajador puede adquirir con el valor generado durante la parte de la jornada dedicada al trabajo necesario es lo que se conoce como salario real. Como se ha explicado anteriormente, la presión sobre el salario real es creciente: la masa de bienes de consumo que la fuerza de trabajo requiere para su reproducción tiende a crecer; por otro lado, el incesante desarrollo de la productividad provoca que el valor de estos bienes tienda a caer. La productividad permite que, incluso en el caso de que el valor de la fuerza de trabajo se mantuviera, los asalariados podrían mejorar su nivel de consumo ya que, gracias al desarrollo de la productividad, los valores de uso se abaratan. El desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo se expresa, simultáneamente, como un incremento de la productividad y un descenso del coste unitario de producción. En el caso de que mantuviera el mismo nivel de consumo, significaría que su valor ha descendido como consecuencia del abaratamiento de los medios de consumo provocado por la productividad. De este modo se explica la tendencia, en principio opuesta, de que mientras que la cantidad de medios de consumo que conforman la cesta de consumo de los asalariados se ensancha, la fuerza de trabajo se desvaloriza. La trayectoria del salario real es solo uno de los factores que explica el perfil definido por el salario relativo; pero también depende de la evolución de la productividad.

Por lo tanto, la tasa de plusvalía tiende a crecer estructuralmente, con

independencia de que el salario real suba o baje de manera coyuntural²⁰⁶. La caída del salario relativo es la expresión monetaria de la desvalorización de la fuerza de trabajo derivada del incremento relativo del plusvalor. El empobrecimiento relativo de la clase asalariada se manifiesta mediante el deterioro de la participación de los salarios en la renta total²⁰⁷. La depauperación relativa no es más que el reflejo en el ámbito de la distribución funcional del ingreso de esta tendencia secular de incremento de la tasa de plusvalor. Así, el salario cae en relación al desarrollo general de la riqueza.

La desvalorización de la fuerza de trabajo es, en todo caso, un concepto relativo: aunque mantenga el mismo nivel de consumo, la fuerza de trabajo pierde valor ya que el abaratamiento de estas mercancías derivado del avance técnico permite que esta masa de bienes tenga menos valor. La posición social relativa de los asalariados se ve afectada.

Esta tendencia pone de manifiesto que el proceso de acumulación capitalista genera un ensanchamiento de las diferencias objetivas de clase en términos de renta: la propia lógica de acumulación genera una desigualdad social creciente en términos de renta. Las rentas derivadas de la propiedad de los medios de producción participan en mayor medida que los salarios en las mejoras derivadas de los incrementos de productividad. De este modo se manifiesta el carácter antagónico de las leyes de distribución del producto en el modo de producción capitalista, implícitas en su propia lógica de funcionamiento: la caída del salario relativo no es más que la expresión en el ámbito de la distribución del carácter contradictorio de las relaciones sociales de producción vinculadas al capital. El funcionamiento ordinario del proceso de acumulación genera una creciente polarización de la distribución primaria de la renta ya que la pauta de acumulación capitalista requiere incrementos relativos de la plusvalía, lo que se expresa mediante incrementos de la tasa de plusvalía o caída del salario relativo. El mecanismo relativo de obtención de plusvalía desencadena una dinámica de privación material para la clase asalariada que no se suprime con el incremento de los salarios reales.

Esta ley, de carácter tendencial, explica que la distancia material entre clases sociales tienda a dilatarse como consecuencia del funcionamiento ordinario del proceso de acumulación. La tendencia creciente sobre los salarios reales permite al asalariado mejorar su nivel material de vida, lo que no implica la disolución del antagonismo de clase. Esta es la ley de empobrecimiento relativa, que sostiene que la acumulación profundiza y agudiza los contrastes sociales. La dinámica de acumulación, lejos de

²⁰⁶ “(...) el obrero asalariado sólo está autorizado a trabajar para mantener su propia vida, es decir, a *vivir*, si trabaja gratis durante cierto tiempo para el capitalista (y, por tanto, también para los que, con él, se embolsan la plusvalía); que todo el sistema de producción capitalista gira en torno a la prolongación de este trabajo gratuito, alargando la jornada de trabajo o desarrollando la productividad, o sea, acentuando la tensión de la fuerza de trabajo, etc.; que, por tanto, el sistema del trabajo asalariado es un sistema de esclavitud, una esclavitud que se hace más dura a medida que se desarrollan las fuerzas sociales productivas del trabajo, aunque el obrero esté mejor o peor remunerado” (Marx, 1891: 20).

²⁰⁷ Otra forma de expresar el empobrecimiento de la clase asalariada es mediante la relación del salario relativo con la masa total de ganancia o inversa de la tasa de plusvalor.

atenuar las diferencias entre clases, agudiza el antagonismo entre ellas. Además, el crecimiento tendencial de los salarios reales no implica la extensión de las clases medias (Guerrero, 1989). En la medida en la que se acumula capital la situación de los asalariados, desde el punto de vista relativo, empeora.

La perspectiva relativa mantenida permite confirmar que asalariados y propietarios no mantienen intereses coincidentes. Ganancia y salario “se hallan en razón inversa. La parte que se apropia el capital, la ganancia, aumenta en la misma proporción en que disminuye la parte que le toca al trabajo, el salario, y viceversa. La ganancia aumenta en la medida en la que disminuye el salario y disminuye en la medida en la que éste aumenta” (Marx, 1849: 96). Aunque es verdad que la ganancia de un capital no solo aumenta a costa del salario sino también a costa del resto de capitales individuales – fundamentalmente, mediante el desarrollo de la productividad-, los incrementos de ganancia de unos se compensan con el descenso de otros. La brecha entre el nivel de vida de los asalariados y el de los propietarios se acrecienta como consecuencia del desarrollo del proceso de acumulación (Guerrero, 2006). Si la ganancia aumenta, aunque el salario real permanezca, el salario en términos relativos habrá disminuido:

los ricos se vuelven más ricos, los pobres, en todo caso, se han vuelto menos pobres. (...) Qué flojo anticlímax! Si la clase obrera sigue siendo "pobre", sólo que "menos pobre" en la proporción en que produce un "embriagador aumento de riqueza y de poder" para la clase propietaria, ello significa que en términos relativos es tan pobre como antes. Si los extremos de la pobreza no se han reducido, han aumentado, ya que lo han hecho los extremos de la riqueza (Marx, 1867: 813-814).

Además, también se debe tener en cuenta que la unidad de para analizar la reproducción de la fuerza de trabajo es la familia. De este modo, se agrava el empobrecimiento relativo de los asalariados ya que el capital arroja “a todos los miembros de la familia obrera al mercado de trabajo, la maquinaria distribuye el valor de la fuerza de trabajo del hombre entre su familia entera. Desvaloriza, por ende, la fuerza de trabajo de aquél” (Marx, 1867: 481). Marx (1894: 298-999) se percata de la tendencia a que la reproducción de la fuerza de trabajo de la unidad familiar no recaiga sobre uno solo de sus miembros y de su impacto en términos salariales:

Cabe mencionar aquí, asimismo, la instauración masiva del trabajo femenino e infantil, en la medida en que toda la familia debe suministrarle al capital una mayor masa de plustrabajo que antes, aun cuando aumente la suma global del salario que percibe, cosa que en modo alguno es un caso general.

Y también (Marx, 1865: 57; énfasis en el original):

Los estadísticos burgueses os dirán que los salarios medios de las familias que trabajan en las fábricas de Lancaster han subido. Pero olvidan que ahora, en vez de ser el hombre solo, el cabeza de familia, son también su mujer y tal vez tres o cuatro hijos los que se ven lanzados bajo las ruedas del carro de Yaggernat del capital, y que *la subida de salarios totales no corresponde a la del plustrabajo total arrancado a la familia*.

El empeoramiento relativo de los asalariados se debe a que los salarios participan del aumento general de la producción derivado del desarrollo de la capacidad productiva del trabajo pero en una intensidad menor que las rentas derivadas de la propiedad de medios de producción. El núcleo central de la teoría del salario de Marx se articula en torno a dos ejes que definen la dinámica salarial: en primer lugar, el salario real tiende a incrementarse; por otra parte, el salario relativo tiende a caer de manera tendencial (Guerrero, 1989). Por lo tanto, la teoría del salario de Marx reconoce la existencia de dos tendencias, aparentemente, contradictorias: el incremento tendencial de los salarios reales y la depauperación relativa de la clase asalariada²⁰⁸. Estas tendencias, aparentemente contradictorias, se hacen compatibles mediante el avance de la productividad, que modifica la relación entre horas de trabajo y unidades físicas de mercancía. La utilización de una perspectiva relativa para analizar la dinámica del salario y de la ganancia permite desvelar que el conflicto de intereses predomina en la lógica de acumulación capitalista, con independencia de cuál sea la evolución concreta del salario real.

La perspectiva relativa mantenida en la investigación para abordar el análisis de la

²⁰⁸ Bujarin diferencia y respalda ambas tendencias, aunque plantea que el fenómeno de la depauperación únicamente afecta a los asalariados de las economías que presentan un menor grado de desarrollo, excluyendo de este proceso a los asalariados de las principales potencias capitalistas. Además, considera que los avances que pueden alcanzar los asalariados en aquellas áreas económicas más desarrolladas se alcanzan en detrimento de las condiciones de los asalariados del resto de áreas. Por lo tanto, considera que no es posible una mejora tendencial de las condiciones de vida de los asalariados, considerados globalmente. El propio Rodbertus ya había enunciado con anterioridad la teoría de la depauperación relativa: “los salarios forman una parte cada vez más reducida del producto nacional desde que aumenta la productividad del trabajo; de aquí que el beneficio aumenta a expensas del salario” (cita extraída de García, 1949: 315) El funcionamiento de la realidad social parece contrastar la dinámica general propuesta por Marx: salvo en episodios concretos en los que el empobrecimiento también se manifestó en términos absolutos, lo habitual es que el salario real mejore y que se ahonde en el nivel de desigualdad entre capital y trabajo. La evidencia empírica, que demuestra un crecimiento tendencial del salario real, se encarga de refutar las teorías sobre el estancamiento de los salarios. Kautsky comparte con Marx la propuesta de que el avance de la productividad permite que la masa de productos que se distribuye a los asalariados sea creciente aún cuando su participación en el producto social disminuya, aunque constriña la validez de esta teoría a las economías de mayor grado de desarrollo únicamente. Sin embargo, no sustenta su análisis sobre la dinámica salarial en la TLV sino que plantea que es el poder que ostenta la clase asalariada el factor que permite el avance del salario real frente a otros elementos que contienen su crecimiento.

distribución funcional incorpora un mayor grado de complejidad que una teoría planteada en términos absolutos: la caída tendencial del salario relativo es compatible con el incremento del salario real y con el hecho de que, en ciertos periodos, el salario relativo también pueda crecer. La propuesta de Marx se puede sintetizar en que el funcionamiento del proceso de acumulación provoca un crecimiento tendencial de la tasa de plusvalor, que se alcanza especialmente a través de mecanismos relativos. Desde el punto de vista de la distribución funcional del ingreso esto significa un reparto cada vez más favorable para el capital. Para que no hubiera una distribución del ingreso regresiva para los trabajadores el salario real debe resarcirse de la pérdida de poder adquisitivo derivada del incremento de precios y, además, aumentar en la misma proporción que la productividad. Esta estrategia de incremento del plusvalor es denominada por Nicolaus como despotismo benévolo: “Así, la tasa de explotación puede aumentar casi *ad infinitum*, pero al mismo tiempo la clase obrera puede vivir con más comodidad que nunca” (1972: 83). Al favorecer un incremento del plusvalor relativo las diferencias entre clases sociales se agudizan, incrementándose la distancia entre ellas.

En este primer bloque de la investigación se han expuesto los fundamentos del análisis marxista, concretamente los relativos a su teoría del salario así como los vinculados a la concentración de la propiedad, que servirán de base para abordar el estudio sobre la situación de los asalariados en el capitalismo español durante la fase analizada.

En primer lugar, cabe destacar que el análisis marxista no se conforma con describir la realidad social sino que pretende poner de relieve las causas últimas que explican los fenómenos de carácter socioeconómico. De ahí que se hayan desarrollado las principales tendencias estructurales que caracterizan la dinámica de acumulación capitalista para, posteriormente, analizar de qué forma se materializaron en el capitalismo español durante la fase objeto de estudio. Marx define las leyes que rigen la acumulación de capital en un elevado grado de abstracción, de tal manera que estas tendencias pueden cristalizarse de diferente manera según los elementos vinculados a la realidad social concreta.

La teoría del salario de Marx es uno de los elementos que conforman el sistema teórico que representa la TLV, que ofrece los rudimentos teóricos necesarios para comprender el principal conflicto social que late en las relaciones sociales de producción capitalistas. De hecho, la teoría del salario de Marx es su teoría de la explotación, que se deriva de la aplicación de la TLV al caso particular de la mercancía fuerza de trabajo. Así, el principal determinante del salario es el valor de la fuerza de trabajo: el precio que el capitalista paga por adquirir el derecho de uso de la capacidad de trabajo del asalariado pivota en torno este nivel, quedando explicadas las divergencias, esencialmente, por la forma particular mediante la que se articula la lucha de clases y por la presión ejercida

por el EIR. El valor de uso de esta particular mercancía se corresponde, precisamente, con la generación de valor. Y el capital se apropia del diferencial existente entre la magnitud total de valor creado en el proceso productivo por la fuerza de trabajo y el valor de la propia fuerza de trabajo. En esto consiste la explotación.

El salario garantiza la subsistencia social del asalariado, reproduciendo la fuerza de trabajo según el patrón de necesidades predominante en la sociedad. Pero no solo asegura la reproducción del asalariado, portador de la fuerza de trabajo que el capital necesita en su proceso de valorización, sino también de las propias relaciones de producción: el nivel al que se fija el salario mantiene alejados de la propiedad de los medios de producción a los asalariados, para garantizar al capital la existencia de una fracción de la población cuyas posibilidades de supervivencia dependan de la venta de su fuerza de trabajo. Además, el capital se reproduce de manera ampliada, capitalizando cierta parte de la ganancia obtenida, de tal manera que las necesidades de trabajo asalariado son crecientes. Todo ello, junto a la eliminación de aquellas unidades productivas menos competitivas en el mercado como consecuencia de la competencia capitalista, explica que el peso relativo de los asalariados en la estructura social tienda a ser creciente. Es decir, considera que los medios de producción tienden a estar crecientemente concretados en una fracción minoritaria de la población, ya que el devenir ordinario de la acumulación de capital tiende a destruir otras formas de trabajo no asalariado. En el análisis funcional de la distribución del ingreso es imprescindible considerar esta transformación que opera en la estructura social de las formaciones sociales capitalistas.

Por último, Marx propone que la distribución del ingreso en el capitalismo no es aleatoria ni se corresponde a decisiones individuales sino que responde a una serie de pautas estructurales. De hecho, la liga a las propias tensiones a las que el capital está sometido como consecuencia de su funcionamiento ordinario. Su teoría sobre el salario queda articulada en torno a dos ejes. Por una parte, propone que el salario expresado en términos reales tiende a engrosarse como consecuencia, fundamentalmente, del avance que experimenta la productividad. Lo que, junto a la concepción elástica que el propio Marx mantiene sobre el salario, aleja su teoría de aquellas otras que predicen que el salario real queda tendencialmente anclado a una determinada cantidad fija.

Sin embargo, el núcleo de su teoría salarial se corresponde con su propuesta sobre el salario relativo, entendido como la participación de los salarios en la renta total generada para definirlo, así, en relación a la ganancia. Desde esta dimensión debe comprenderse la teoría del empobrecimiento de los asalariados ya que propone que la dinámica de acumulación capitalista genera una tendencia a la baja sobre esta variable. Esta ley se define desde una perspectiva social, para el conjunto de la clase asalariada, y no para ciertas fracciones de clase. La caída del salario relativo refleja el incremento de la tasa de plusvalor que el capital despliega, fundamentalmente mediante la vía relativa, para intentar contrarrestar la erosión que sufre la capacidad de generar valor nuevo del capital en su conjunto, como consecuencia de la incesante mecanización del aparato productivo.

En ambos casos, las leyes que definen la dinámica salarial se definen para cierto nivel de abstracción ya que se corresponden con el funcionamiento general del capitalismo. Por lo tanto, son pautas estructurales que permiten comprender el marco general de la acumulación capitalista y que se materializan de diferente manera según los elementos particulares que caracterizan la acumulación en una formación social concreta. Precisamente, este es el objetivo del siguiente bloque: poner de relieve los principales elementos que definieron el modelo español de acumulación durante la fase analizada, para comprender la particular forma que adoptaron estas leyes en el caso estudiado.

BLOQUE II. EL PATRÓN DE ACUMULACIÓN DEL CAPITALISMO ESPAÑOL

En el presente bloque se pretende detectar las principales especificidades que han definido al patrón de acumulación español durante el periodo de estudio, haciendo referencia tanto a las notables transformaciones que han tenido lugar en el ámbito institucional como a las bases sobre las que se ha asentado el modelo productivo. De esta manera, es posible comprender la manera particular mediante la que se han materializado las leyes generales sobre la acumulación capitalista definidas en el bloque anterior.

Cabe adelantar que, como se comprobará a lo largo de los siguientes capítulos, así como las transformaciones del marco de gestión del capitalismo español han tenido una tremenda relevancia, las habidas en el aparato productivo han mantenido un alcance mucho más limitado. De este modo, buena parte de las vulnerabilidades que la economía española presentaba hace décadas se han perpetuado hasta el momento actual.

El análisis se focaliza en la última fase de crecimiento de la que ha disfrutado el capitalismo español, periodo de clara consolidación de las relaciones capitalistas de producción (García, 2007). No obstante, de manera previa a este análisis, de cara a

abordar el objeto de estudio investigado con mayor solvencia, se efectúa un repaso de los hechos más significativos que anteceden a la fase correspondiente al *milagro económico español*. Al remontar el análisis a la época anterior a la que conforma el objeto de estudio se pretende indagar en las raíces del patrón de acumulación español, cuyas bases se asientan precisamente durante ese periodo. Además, de esta manera, también es posible poner al descubierto aquellos elementos heredados del régimen franquista que han condicionado la dinámica del capitalismo español en las últimas décadas y que, en cierto modo, han sido comunes a otras economías del sur de Europa con antecedentes dictatoriales.

Capítulo 7. Antecedentes: las raíces del milagro económico español

A continuación, se procede al análisis de los principales elementos que definen la acumulación en el capitalismo español en la fase previa al *milagro económico*, a efectos de profundizar en las raíces sobre las que se asentó el patrón de crecimiento durante la fase que conforma el objeto de estudio de la investigación.

7.1. De la autarquía a la gradual inserción internacional: intenso crecimiento económico... y crisis

La inserción de la economía española en el capitalismo mundial ha sido el resultado de un largo proceso que ha quedado articulado a través de la adhesión a la Unión Europea (UE, en adelante) (véase Recuadro 7.1). A pesar de que la incorporación al proceso de integración comunitario data de 1986 el acercamiento de España a la UE es anterior. El punto de arranque puede encontrarse en el cambio de actitud del régimen franquista respecto a la apertura internacional de la economía española, cuyas causas escapan de las pretensiones de este apartado, materializado en el Plan de Estabilización de 1959. De entre todas las medidas contempladas en este programa destacan aquellas dirigidas a la liberalización y a la apertura económica, lo que sirvió para allanar el acceso a los principales organismos internacionales resultantes de los acuerdos de Bretton Woods, a saber, Fondo Monetario Internacional (FMI) y Banco Mundial (BM), así como a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) –denominada Organización Europea para la Cooperación Económica (OECE) en ese momento. Frente a la política autárquica que se había mantenido hasta ese momento, y que había supuesto el aislamiento de la economía española, se aplican una serie de medidas que favorecen su apertura internacional, permitiéndola así participar de la onda expansiva que el capitalismo mundial disfrutaba tras el fin de la Segunda Guerra Mundial (II GM).

El proceso de acumulación a escala global se reactiva alcanzando un ritmo inaudito hasta el momento en el capitalismo mundial: la Formación Bruta de Capital Fijo (FBCF) durante el periodo 1960-73 crece a una tasa media anual acumulativa (TMAA)²⁰⁹ del 5,6%, 5,5% y 14,1% para la UE15, Estados Unidos (EEUU) y Japón,

²⁰⁹ Recuérdese que se obtiene de la siguiente manera:

$$TMAA = \left(\frac{\sqrt[n]{X_t}}{X_0} \right) - 1, \quad (7.1)$$

donde X_t hace referencia al valor de la variable analizada al final del periodo, X_0 refleja su valor al principio del periodo y n es el número de años que contiene el periodo.

respectivamente. De esta manera, el PIB alcanza durante este mismo periodo una TMAA del 4,7%, 4,4% y 9,4% en la UE15, EEUU y Japón, respectivamente. La intensificación del ritmo de crecimiento permite reducir ostensiblemente las tasas de desempleo, acercándose alguna de las principales potencias a los niveles de pleno empleo. Japón consigue una tasa de desempleo media de 1,27% durante este periodo, mientras que la UE15 se sitúa con una tasa media de paro inferior a la de EEUU: frente al 4,9% de la potencia norteamericana en Europa se alcanza el 2,3%²¹⁰.

No obstante, a pesar de los logros alcanzados, el modelo de crecimiento se asienta sobre bases poco sólidas: las causas que explican la aceleración del proceso de acumulación son de carácter extraordinario. Concretamente, la devastación provocada por la reciente contienda mundial propicia la aparición de vastos espacios de valorización para el capital. También aparecen otra serie de factores que favorecen el proceso de valorización, como el incremento del nivel de endeudamiento así como el crecimiento del gasto público militar. Palazuelos (2005) destaca la importancia del enorme avance tecnológico cristalizado en torno a la investigación militar. En todo caso, estos otros factores mantienen un carácter secundario respecto a la excepcional apertura de espacios de acumulación originada por la devastación derivada del conflicto bélico (Arrizabalo, 1997). Obviamente, al quedar apuntalado sobre unos ejes de carácter excepcional la perpetuación de este proceso de crecimiento resultó insostenible a largo plazo.

Recuadro 7.1. Inserción española en la economía mundial

1959	Plan de Estabilización
1970	Firma del Acuerdo Preferencial con la CEE
1977	Solicitud formal de adhesión a la CEE
1986	Incorporación a la UE
1987	Entrada en vigor del Acta Única Europea
1992	Libre movilidad de capitales
1992	Firma del TUE (Tratado de Maastricht)

La reactivación experimentada por la economía española fue aún más intensa que la disfrutada por la mayor parte de las potencias capitalistas, a excepción de Japón. En este caso, la TMAA de la FBCF durante el periodo 1960-73 alcanzó el 10,6%, permitiendo así un crecimiento medio anual del PIB del 7,25% y una reducción de la incidencia del desempleo hasta el 2,5% de media²¹¹. Especialmente, se registraron resultados notorios en sectores como la siderurgia, la pequeña maquinaria y la construcción naval. La reactivación de la acumulación en el caso español se sustenta en la intensificación de las

²¹⁰ Todos los datos son el resultado de cálculos propios a partir de datos de AMECO.

²¹¹ Todos los datos son el resultado de cálculos propios a partir de datos de AMECO.

condiciones de explotación de la clase trabajadora, que mantiene una posición completamente debilitada durante esta fase (Albarracín, 1991). El capital disfrutaba de un contexto favorable debido al reducido coste de la fuerza de trabajo, la represión sindical, la baja presión fiscal y la expansión de la demanda interna (Montes, 1991). Además, mediante la importación de bienes de equipo fue posible una amplia renovación del capital productivo a través de la que se difundió el progreso técnico.

El engarce a la economía mundial se refuerza en 1970 mediante la firma del Acuerdo Preferente con la entonces denominada Comunidad Económica Europea (CEE) que conforma el primer paso hacia la liberalización integral de las relaciones comerciales y un verdadero avance en el proceso de apertura externa. El contenido del acuerdo es fundamentalmente de carácter comercial, sin hacer ninguna referencia a la integración formal española en la CEE como consecuencia de las reticencias que muestran los estados ya adheridos. Concretamente, contemplaba una liberalización parcial de las operaciones comerciales entre España y las economías de la CEE, mediante la reducción arancelaria y la eliminación de restricciones cuantitativas existentes sobre ciertas mercancías. Aunque la rebaja de aranceles tenía un carácter bilateral no fue simétrica sino que el desmantelamiento de las barreras proteccionistas fue netamente inferior para España: la CEE redujo sus aranceles entre el 60% y el 70%, a pesar de mantener ciertas excepciones²¹², mientras que la economía española los rebajó, para la mayor parte de los bienes, en un 25% y, para el resto, en un 60%; además, se le permitió mantener vigentes tanto los aranceles como los contingentes preexistentes de un extenso conjunto de bienes. La adopción de este acuerdo permitió que se relajaran las tensiones sobre el equilibrio exterior (Montes, 1991).

En la primera parte de la década de los setenta se desencadena un nuevo episodio recesivo que interrumpe el intenso proceso de acumulación anterior, como consecuencia del agotamiento de las fuentes que habían propiciado el repunte de la rentabilidad y, por tanto, el crecimiento económico, durante los años anteriores. La crisis viene motivada, más allá de las formas concretas a través de las que se manifiesta, por el deterioro de la rentabilidad: la tasa de ganancia en EEUU, que se había consolidado durante esta etapa como el líder hegemónico de la economía mundial, se reduce ostensiblemente desde un 12,7% en 1966 a un 3,5% en 1975 (Torres, 2000). La escalada de los precios petrolíferos desde el año 1973 o el resquebrajamiento del sistema monetario internacional establecido en los acuerdos de Bretton Woods no son las causas de la crisis sino que, más bien, conforman dos de sus más notables manifestaciones (Arrizabalo, 1997: 75).

La trayectoria de las tasas de crecimiento en las principales economías capitalistas evidencia el carácter crítico de la actividad económica: la tasa media de crecimiento anual en las economías de la OCDE es del 2,6% durante el periodo 1973-79, frente al 5,1% alcanzado durante los años 1960-68. Estas reducidas tasas no son sino el reflejo del escaso esfuerzo inversor desarrollado durante estos años, a su vez explicado

²¹² Se mantuvieron para los bienes agrícolas, si bien es verdad que España también se benefició de los acuerdos preferenciales que se habían alcanzado, anteriormente, con alguna de las economías del arco mediterráneo.

por el debilitamiento de las expectativas de beneficio: el incremento medio anual de la FBCF alcanza un 1%. Y, como consecuencia de ello, las tasas de desempleo crecen hasta alcanzar un promedio del 5,2%. De manera simultánea, y por primera vez durante una fase recesiva, el nivel de precios de las economías capitalistas se dispara, dando lugar al fenómeno conocido como estanflación: la media fue del 10% durante el periodo de referencia²¹³.

En el caso español, también se encuentra en la erosión de las condiciones de rentabilidad la principal, que no única, causa de la crisis (Albarracín, 1991). Esta crisis azota con especial intensidad al capitalismo español. La anterior fase expansiva había permitido alcanzar un ritmo de crecimiento sustancioso, rebajar el desempleo de manera ostensible y mantener un saldo exterior superavitario. Solo el crecimiento de los precios empañaba la situación económica. No obstante, aunque con cierto retardo como consecuencia del estado incipiente en el que se encontraba el proceso de inserción internacional, el proceso de acumulación en España sufre una interrupción que explica el deterioro de las principales magnitudes económicas, más agudo que en las potencias capitalistas. Solo el repunte de las exportaciones evitó que las consecuencias de la deprimida demanda interna fueran más graves (García, 1990). Durante el periodo 1975-79 la FBCF se contrae hasta una TMAA del -2,6%, lo que comprime el PIB a un crecimiento anual medio del 1,6%²¹⁴. A partir de ese momento, el desempleo se convierte en un problema con una incidencia creciente, hasta alcanzar cifras de dos dígitos en la siguiente década. Y la inflación se dispara desde el 7,3% de 1972 hasta el 26,4% de 1977 (Broder, 2000: 222).

El impacto de la crisis deja al descubierto las principales debilidades de la economía española, que explican la mayor intensidad con la que se manifiesta respecto al resto de economías europeas. El escaso grado de desarrollo tecnológico, cuyo avance se encuentra bloqueado por el débil grado de mecanización, es el principal factor explicativo del desfase en productividad. El reducido nivel salarial supone un desincentivo para que los propietarios de las empresas sustituyan capital variable por capital constante. Además, aparecen ciertas dificultades para financiar el proceso de mecanización del aparato productivo: la tasa de ahorro nacional es exigua y el carácter estructural del desequilibrio exterior obstaculiza la financiación con capital extranjero. El estallido de la crisis no hace sino agravar esta situación ya que el deterioro de la rentabilidad asfixia las posibilidades de autofinanciación de las empresas y el elevado nivel de capacidad ociosa del aparato productivo no favorece los procesos de renovación de los bienes de capital. Todo ello sirve para comprender, junto al estado embrionario del proceso de apertura, la ausencia de mercados externos consolidados. Por último, la excesiva dependencia de la importación de productos energéticos y materias primas configuran el conjunto de vulnerabilidades más importantes del capitalismo español en ese momento (Montes, 1991).

²¹³ Todos los datos utilizados para caracterizar la situación de crisis que experimentaron las economías capitalistas durante este periodo se han extraído de Arrizabalo (1997: 76-78).

²¹⁴ Todos los datos son el resultado de cálculos propios a partir de datos de AMECO.

7.2. La reacción frente a la crisis: contención salarial y desregulación del mercado laboral

En el escenario mundial, la reacción frente a la crisis se hace esperar: en un primer momento, se confía en que la paralización de la acumulación mantenga un carácter meramente coyuntural y, por lo tanto, se activen ciertos mecanismos automáticos de ajuste para revertir la situación. El proceso de integración europea también se contagia de este inmovilismo de tal manera que durante estos años queda paralizado. Tal es así que al periodo comprendido entre el estallido de la crisis y la adopción del Acta Única Europea (AUE) en 1987 se le conoce como ‘Euroesclerosis’. Solo se toma conciencia de la profundidad de la recesión al comenzar la década de los ochenta, cuando se experimenta en el seno de las economías de la OCDE un severo deterioro de las principales magnitudes, con caídas del nivel de producción en EEUU y la República Federal Alemana y tasas de desempleo que alcanzan los dos dígitos. El recrudecimiento de la mala situación económica ejerce una presión determinante sobre la ganancia que explica la adopción de ciertas medidas para encarar los problemas de rentabilidad.

Son los gobiernos de Reagan y Thatcher, en EEUU y Gran Bretaña, respectivamente, los que lideran una reacción tardía frente a las tensiones sobre la rentabilidad. La estrategia se materializa en las políticas de ajuste que se aplican en estas economías desde la década de los ochenta y que, rápidamente, son asumidas por el FMI y extendidas al resto de la economía mundial. De este modo se produce un viraje político a nivel internacional sobre el marco de gestión del capitalismo mundial, relevando el paradigma neoliberal al keynesiano, que había mantenido una posición dominante en las últimas décadas. El triunfo generalizado de los partidos conservadores en diferentes formaciones sociales capitalistas permite la puesta en marcha de este marco de política económica, que se cristaliza en la aplicación de las políticas de ajuste estructural. Estos paquetes de reformas mantienen el objetivo de reactivar el proceso de acumulación mediante la recuperación de las condiciones de rentabilidad, articulándose para ello en torno a tres ejes dirigidos a favorecer la valorización del capital: políticas de privatización, desregulación y apertura externa²¹⁵. De entre todas las medidas que conforman estas políticas cabe destacar, por su significativa importancia, la reducción de la cobertura del gasto social, la desregulación del mercado de fuerza de trabajo y el abandono del “principio de protección de los salarios contra la inflación, así como el de participación de los salarios de los incrementos de productividad” (Esteve y Muñoz de Bustillo, 1992: 9).

En el caso español, la caída del régimen dictatorial abre un proceso de transformaciones socioeconómicas que se suceden a un ritmo trepidante. Si bien es verdad que la dictadura franquista no supuso un modelo alternativo a las relaciones de producción capitalistas sí que las impregnó de una serie de peculiaridades significativas que, en todo caso, se habían diluido gradualmente en los últimos años. Desde la caída del régimen, se acelera el proceso de inserción internacional de la economía española mediante un estrechamiento de las relaciones con la CEE. Es en este contexto en el que

²¹⁵ En el capítulo 3 de Arrizabalo (1997) se puede encontrar un riguroso repaso del significado de los paquetes de ajuste estructural. Obviamente, su aplicación adopta diferentes formas según los distintos casos particulares.

se debe enmarcar la reacción del capitalismo español frente a la crisis, que implicó la aplicación de una serie de medidas que lo transformaron estructuralmente y que quedaron diseñadas sobre la pretensión de solventar los problemas de rentabilidad. Estas políticas de ajuste establecen las bases sobre las que se ha configurado el modelo de gestión del capitalismo español durante la fase del *milagro económico*. El ajuste aplicado en el caso español se inspira en las tesis neoliberales que únicamente habían comenzado a aplicarse en EEUU y Gran Bretaña, y previamente en Chile, por lo que se puede considerar que la economía española, prácticamente, es una de las pioneras en la adopción de este nuevo marco de gestión.

El objetivo básico del ajuste es la recuperación de la rentabilidad. Fuentes (2005: 42), uno de los arquitectos de los Pactos de la Moncloa, justifica su adopción en la erosión de las condiciones de rentabilidad: “Entre los datos más negativos de la crisis, ninguno alcanza la importancia que reviste la caída registrada en las tasas de inversión privada, reflejo del comportamiento de la economía y especialmente de la reducción de los vitales excedentes empresariales en los años centrales de la crisis económica”. En el programa de reformas, de manera coherente con el diagnóstico efectuado, se reconoce explícitamente que “posibilitar la realización [de los excedentes empresariales] constituye una de las aspiraciones fundamentales” (Fuentes, 1990: 33) de los Pactos de la Moncloa.

Por lo tanto, se puede afirmar que el programa de política económica de Unión de Centro Democrático (UCD), primero, y del Partido Socialista Obrero Español (PSOE), después y en clara línea de continuidad con el Gobierno antecesor, mantiene como objetivo fundamental la reconstrucción de las condiciones de rentabilidad (Esteve y Muñoz de Bustillo, 1992). La clase política considera que el principal activo del que dispone para legitimar el nuevo orden es el saneamiento económico y adopta un conjunto de medidas que presenta fuertes paralelismos con los paquetes de ajuste que, en los siguientes años, se implantan en el seno de la OCDE: una política de rentas orientada a la moderación salarial combinada con un proceso de desregulación del mercado de fuerza de trabajo.

El primero de los ejes sobre los que se diseña la reacción frente a los problemas de rentabilidad es una política de rentas materializada en los Pactos de la Moncloa de 1977. De este modo se inaugura una estrategia perpetuada hasta el momento actual, a pesar de que se ha materializado de diferente modo: a efectos de solventar el deterioro de la rentabilidad se aplica una política de rentas con un sentido muy marcado, dirigida exclusivamente sobre la contención de los ingresos salariales manteniendo al margen las rentas de la propiedad²¹⁶. Ya desde el primer Gobierno tras la disolución del régimen dictatorial, el de UCD, se confía en la moderación salarial como la única estrategia viable para superar el deterioro de las condiciones de rentabilidad y paliar el perjuicio económico de una factura energética cada vez más costosa (Albarracín, 1991). Aquí puede encontrarse el germen de la estrategia aplicada durante las últimas décadas consistente en restaurar la ganancia mediante la intensificación de las condiciones de

²¹⁶ Aunque los Pactos de la Moncloa también quedaron integrados por alguna otra política complementaria la principal medida sobre la que se erigen es la política de rentas mencionada.

explotación de la fuerza de trabajo. Los Pactos de la Moncloa no representan un plan de distribución igualitaria de los costes de la crisis sino que se responsabiliza de manera exclusiva a los costes laborales del trepidante ritmo de crecimiento de los precios (Del Campo, 1993).

No obstante, la puesta en marcha de la política de rentas no fue inmediata tras su aprobación ya que, a pesar de la coherencia interna del programa económico planteado, la inestabilidad sociopolítica imperante, en un país recién salido de un régimen dictatorial y en el que ya se había producido un intento de golpe de Estado, exigía una mayor voluntad política para su aplicación. De ahí que fuera finalmente el PSOE quien se encargara, en contra de lo establecido en su programa electoral, de su ejecución. Este partido, liderado por Felipe González, accede al poder en 1982 con una holgada victoria que le permite sentirse con la legitimidad necesaria para aplicar medidas con las que encarar una crisis cuyos efectos se estaban haciendo notar desde el decenio anterior.

La propuesta electoral con la que había llegado al poder encontraba su referente teórico en el keynesianismo para hacer frente a un panorama económico desolador: la tasa de inflación ascendía al 15%, mientras que la tasa de crecimiento solo alcanzaba un exiguo 0,5% y la de desempleo se situaba en el 16,5% (Torres, 1994). En el programa político se apostaba por un papel activo del Estado en la regulación del funcionamiento de los mercados, en su función de redistribución de la renta y en el sostenimiento de la demanda agregada. Sin embargo, la política económica que se implantó tras acceder al poder se configuró en torno al control de la inflación y al mantenimiento del equilibrio exterior, por lo que la reacción del PSOE, que contó con el apoyo de la mayor parte de la oposición, así como con el respaldo, informal, de las centrales sindicales, se distanció de lo inicialmente programado. De este modo, se pretendía reactivar el proceso de acumulación limando las dificultades de valorización mediante la contención de los costes laborales. Realmente, se rescataron los Pactos de la Moncloa, cuya aplicación había sido parcial hasta el momento, a efectos de alcanzar el objetivo mencionado, considerándose que la moderación salarial podría ser útil para contener el crecimiento de los precios, así como para reforzar la competitividad internacional, al señalar a los salarios como los responsables exclusivos de la elevada inflación. Además, también se devalúa la peseta y se aplica una política monetaria restrictiva con la pretensión de mejorar el saldo exterior. La aplicación de este conjunto de políticas permitió un leve control del crecimiento del nivel de precios y la mejora de la posición internacional de la economía española aunque como consecuencia de la contracción que experimentó la demanda interna con motivo de la moderación salarial –solo el gasto público mantuvo cierto dinamismo durante estos años. Al suavizarse el crecimiento de precios se intenta legitimar el establecimiento de estos corsés sobre la evolución de las rentas salariales, pero esta medida deprime la demanda interna y entorpece, por lo tanto, las posibilidades de recuperación de la actividad económica.

Fundamentalmente, la contención salarial se materializó mediante la utilización de ciertos mecanismos regresivos, desde la perspectiva de los intereses de la clase asalariada, en los procesos de negociación colectiva. Durante este periodo se suceden los pactos entre interlocutores sociales, a dos o tres bandas, según los casos, con el

objetivo de limitar el crecimiento salarial a efectos de alcanzar un modelo de distribución favorable a los beneficios. Así, la evolución de los salarios queda anclada a tasas de inflación claramente infravaloradas que impiden el mantenimiento de su poder adquisitivo: se sustituye la utilización de la tasa de inflación histórica por la prevista para fijar la evolución de los salarios (Fuentes, 2005), de manera que su poder adquisitivo no queda garantizado.

En 1978 se aprueba un Decreto ley que, además de otras limitaciones sobre el crecimiento de la masa salarial bruta, impone un techo del 14% para el incremento salarial: considerando que en 1979 la inflación alcanzó el 19,7% se evidencia la magnitud de la erosión de los salarios reales que provocó esta medida. Poco después, en 1980, la patronal y la Unión General de Trabajadores (UGT) alcanzan el Acuerdo Marco Interconfederal (AMI) en el que se fijan las bandas entre las que podría moverse el incremento salarial, así como se establecen las cláusulas de descuelgue para las empresas con pérdidas. A continuación, en 1981 y otra vez a través de la concertación social, se alcanza el Acuerdo Nacional de Empleo (ANE), de nuevo con el propósito de moderar el crecimiento de los costes laborales totales: se acepta un techo para la negociación salarial de un 1,5% inferior al nivel de inflación. En el ANE, además, los sindicatos asumieron el incremento de la contratación temporal para fomentar el empleo siempre que se cumplieran dos condiciones: establecer un máximo de temporalidad por empresas y vetar su utilización a aquellas empresas que hubieran despedido trabajadores indefinidos. Sin embargo, un Real Decreto posterior a la firma del ANE invalida estos dos requisitos, allanando el camino para la extensión de la temporalidad (Ruíz, 2006). Por último, en 1984 se firma el Acuerdo Económico y Social (AES) que supuso un nuevo instrumento para garantizar la contención salarial en los próximos años y que también recogía importantes modificaciones sobre el mercado de fuerza de trabajo.

Las direcciones de las organizaciones sindicales mantuvieron una estrategia pactista, cumpliendo un papel muy representativo en la aplicación de esta política y asumiendo por buena la supuesta relación inversa entre los salarios y el nivel de empleo: solo mediante la contención salarial podría reducirse la tasa de paro. Así, comienza a apreciarse el distanciamiento entre las bases del movimiento sindical, que presentaba una posición fortalecida desde los últimos años de dictadura, periodo en el que se había conseguido arrancar un incremento sustancioso de los salarios reales, y las direcciones de las centrales sindicales, plegadas a los argumentos oficialistas. Esta deriva se ha mantenido durante todo el periodo de análisis, contribuyendo así a la inhibición del establecimiento de acuerdos salariales favorables a los intereses de la clase asalariada.

Además, frente al marco de mayor intervención estatal en el mercado de fuerza de trabajo existente hasta ese momento, se configura durante este periodo un nuevo modelo de relaciones salariales. La transmutación de este modelo pivota sobre la desregulación de la relación salarial, de manera que la intervención del Estado se limita, básicamente, a la fijación de la tarifa salarial de los asalariados públicos, así como del nivel del salario mínimo interprofesional (SMI). El gobierno también contribuyó directamente a la contención salarial mediante el estancamiento del sueldo de los empleados públicos (Broder, 2000).

Estas medidas fueron efectivas, de manera acorde a los objetivos para los que fueron diseñadas, posibilitando la compresión de las rentas salariales para mejorar los beneficios: “Entre 1983 y 1988 los salarios crecieron un 3,6 % menos que el Índice de Precios al Consumo (IPC), lo que hizo retroceder en 3,3 puntos la remuneración de los asalariados en la renta nacional. Si en 1982 la participación de los asalariados en el Producto Interior Bruto al coste de los factores era el 53,2 por ciento, en 1988 había descendido al 49,9 por ciento. Esto significaba volver al peso que los asalariados tenían en 1966, esto es, a 22 años atrás” (Ruíz, 2006: 14). También cumplieron con el objetivo de “relanzamiento del excedente empresarial (que aumentó en un 42% entre 1980 y 1984), de modo que el proceso de ajuste se resolvió con una clara distribución a favor de los beneficios” (García y De Pedraza, 2009: 91).

Recuadro 7.2. Política de rentas y acuerdos salariales

1977	Pactos de la Moncloa
1979	Acuerdo Básico Interconfederal
1980	Acuerdo Marco Interconfederal
1981	Acuerdo Nacional de Empleo
1984	Acuerdo Económico y Social

En segundo lugar, el proceso gradual de desregulación del mercado de fuerza de trabajo conforma otro de los ejes sobre los que se concreta la reacción frente a las tensiones sobre la rentabilidad. Durante el régimen franquista preponderó la estabilidad en el empleo pero tras su caída se produce la extensión de las formas precarias de contratación²¹⁷. El propio Estatuto de los Trabajadores (ET, Ley 8/1980) conforma en sí mismo una reforma de las relaciones laborales de cierto corte regresivo: si bien es verdad que consolida la representación de los asalariados mediante los comités de empresa y reconoce la negociación colectiva como el mecanismo de determinación de las condiciones laborales, comienza a socavar la predominancia de la estabilidad laboral mediante el contrato de fomento de empleo (con duración máxima de dos años, incorporaba una bonificaciones del 50% de las cotizaciones sociales), cuyo carácter temporal no quedaba conectado con la actividad laboral objeto del contrato, además de disminuir la cantidad máxima de indemnización en caso de despido improcedente (Ruíz, 2006). En este mismo sentido, Albarracín (1998: 20) señala que “[e]ntre los artículos del Estatuto pueden encontrarse las normas que deterioran las condiciones de trabajo en cuanto a jornada, horas extras, etc., la consagración legal del empleo precario, la discriminación de los jóvenes y de las mujeres, un despido más fácil y más barato y un recorte sustancial de los derechos sindicales”.

Solo se ha de esperar hasta el año 1984, mediante la promulgación de la Ley

²¹⁷ En Albarracín (1998) se puede encontrar un repaso de la política laboral durante el franquismo.

32/1984, para que comience el intenso proceso de contrarreformas al que se ha sometido al ET hasta el momento actual. En ese momento se alcanza, de manera tripartita por Gobierno, patronal y UGT, el AES, que supone la primera reforma integral de calado del mercado de fuerza de trabajo: se amplían de manera significativa las modalidades de contratación, incluyendo hasta catorce nuevas, entre las que cabe destacar los contratos en prácticas y de formación, dando así entrada a estas formas contractuales mediante las que se filtra la precariedad al mercado de fuerza de trabajo. Además, se levantan ciertas restricciones existentes sobre la utilización de las formas precarias de contratación ya existentes.

Mediante la utilización de contratos de duración determinada para puestos de trabajo estables, se quiebra el principio de causalidad en la vía de entrada al mercado de fuerza de trabajo. Anteriormente, con carácter general, la eventualidad y la temporalidad del empleo existían solo si estaban motivadas por la naturaleza propia de la actividad objeto del contrato (Ruíz, 2006). Durante la dictadura ya existían los contratos temporales pero su utilización quedaba restringida a ciertas actividades productivas que, como la agricultura, se realizan en periodos irregulares de tiempo: “la contratación temporal tenía que justificarse en base a una causa coyuntural o extraordinaria de la actividad de la empresa o por sustitución del trabajador” (Ruíz, 2006: 13). La Ley de Relaciones Laborales de 1976, resultado de la movilización obrera, concebía los contratos de trabajo de duración determinada como excepciones frente al principio del empleo estable. Pero tiene una vida muy efímera, especialmente buena parte de sus contenidos más significativos como consecuencia de las modificaciones promulgadas por el gobierno de UCD. Sin embargo, es la reforma de 1984 la que descausaliza la utilización de los contratos temporales ya que permite su utilización sin necesidad de justificación. El argumento esgrimido para favorecer la temporalidad es que contribuiría a la creación de empleo de manera inmediata al no tener que esperar a la consolidación de la necesidad laboral.

De este modo, los contratos indefinidos a jornada completa, generalizados hasta ese momento, comienzan a ceder importancia a favor de estas otras formas contractuales, entre las que destacan los contratos de jornada parcial y los temporales. Al liberalizarse la contratación temporal se generaliza la precariedad, canalizada fundamentalmente “mediante los contratos eventuales por necesidades del mercado, fomento del empleo y prácticas y formación, que en conjunto suponían más del 50% de la precariedad” (Albarracín, 1998: 21). Tal fue así que mientras que en 1982 los temporales representaban menos del 5% del total de los contratos en 1989 alcanzaron a más del 25% de la plantilla (Lacalle, 1995)²¹⁸. Los segmentos más débiles de la fuerza de trabajo, mujeres y jóvenes, han quedado desde este momento más expuestos a este tipo de contratación.

Además, durante este mismo periodo también se inicia la senda de abaratamiento del despido en la que se profundiza durante las siguientes décadas. Es el gobierno de

²¹⁸ Bentolila y Dolado (1994) indican que la tasa de temporalidad aumentó desde el 11,3% hasta el 32,2% entre los años 1985 y 1991.

UCD el que arranca este proceso mediante la inclusión de la falta de adaptación del trabajador a las modificaciones tecnológicas y a las necesidades de la empresa como causa objetiva de despido. Además, durante la década de los ochenta, en pleno proceso de destrucción económica en el sector industrial y ante el ingente volumen de trabajadores despedidos, se relajan los criterios para que las empresas pudieran acogerse a los planes de reestructuración, procedimiento para la adopción de expedientes de regulación de empleo que implicaban unas condiciones de despido más favorables para el capital (Albarracín, 1991). Por supuesto, esta reforma, junto a la extensión de las formas precarias de contratación, resultó funcional para contener los costes laborales. Por una parte, el abaratamiento del despido supone una reducción del componente diferido del salario; por otra, las formas de contratación precarias incorporan unas remuneraciones más reducidas favoreciendo así la desvalorización de la fuerza de trabajo.

Para acabar con el repaso de la reacción del Estado frente a la crisis de rentabilidad cabe mencionar dos aspectos más: las modificaciones en relación a la intervención estatal en la actividad económica y los procesos de liberalización comercial y financiera. Por una parte, la participación estatal directa quedó sometida a una profunda reorientación de tal manera que se focalizó en la socialización de pérdidas de carácter privado: el Estado inyectó una ingente cantidad de recursos al sector industrial en pleno proceso de reconversión con la pretensión de sanearlo, lo que tuvo como resultado un intenso ajuste de plantilla²¹⁹. La situación fue similar en el sector financiero: ante la crisis que azota al sector el Estado reacciona estatizando ciertas entidades, no con el objetivo de ampliar la red de banca pública sino con el de solventar los problemas del capital invertido en este sector y desprenderse de ellas lo antes posible. También cabe destacar la creación del Instituto Nacional de Hidrocarburos (INH) en 1981, como una escisión del Instituto Nacional de Industria (INI), que agrupa a todas las empresas estatales vinculadas a este sector. Por lo tanto, durante el periodo 1976-82 el Estado acaba asumiendo la propiedad de una porción significativa de empresas que se estatizan para evitar su bancarrota, lo que engrosa el tamaño del patrimonio público empresarial²²⁰.

Por otra parte, durante este periodo se dota de continuidad al proceso de liberalización comercial y en 1979 se alcanza un doble acuerdo. En primer lugar, en el marco del General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), las concesiones asumidas en la Ronda de Tokio implican sustanciosas rebajas arancelarias. Por otra parte, con la European Free Trade Association (EFTA) se establece un compromiso bilateral para reducir gradualmente las medidas proteccionistas en las relaciones comerciales mutuas de bienes, hasta alcanzar las condiciones fijadas en el Acuerdo Preferencial con la CEE.

²¹⁹ Entre 1973 y 1984 la industria pierde 1,33 millones de puestos de trabajo. La magnitud del intenso proceso de destrucción de empleo puede valorarse si se considera que el número de asalariados en 1984 es de 3,38 millones (Broder, 2000). Esta situación agudiza aún más las diferencias regionales presentes en el capitalismo español.

²²⁰ Aspecto que no se suele considerar en los análisis en los que se compara la eficiencia de las empresas privadas y las públicas: no es sorprendente que en muchos estudios se obtenga cierta evidencia sobre unos peores resultados en términos de eficiencia de las empresas públicas respecto a las privadas ya que muchas de las primeras han sido rescatadas de la quiebra por el Estado.

De este modo, se estrechan los vínculos comerciales entre la economía española y el resto de las economías europeas, de tal manera que la apertura española al capitalismo mundial queda mediada por el proceso de acercamiento al proyecto de integración durante los siguientes años que culmina con la incardinación a la UE en 1986.

En relación al sector financiero, durante estos años se gesta el proceso de desregulación en el que se profundiza en las siguientes décadas, y que contrasta claramente con el modelo cerrado utilizado durante la etapa franquista. En las décadas anteriores el papel de la competencia había sido reducido y el Estado había mantenido un elevado grado de intervención, controlando los tipos de interés, los tipos de activos financieros ofertados y el destino de los recursos financieros a través del establecimiento de coeficientes de obligado cumplimiento. El primer impulso liberalizador vino de la mano de Fuentes Quintana²²¹ pero quedó interrumpido por la aguda crisis bancaria que acusó la economía española desde el año 1978 hasta 1985. Sin duda, el contexto recesivo internacional coadyuvó a esta situación pero la intensidad de la crisis sólo es entendible si se considera el elevado grado de exposición de la banca al sector industrial, en pleno proceso de reestructuración, y la ineficaz red de supervisión financiera existente en ese momento. Rápidamente, la crisis se generaliza afectando a entidades que concentraban más de un 27% del total de recursos ajenos del sector, entre las que se incluían algunas tan significativas como el Banco Urquijo o el Grupo Rumasa (García, 1990: 357). Y, sin embargo, no se disponía de ninguna herramienta para cubrir a los depositantes en situaciones problemáticas²²².

De este modo, el Estado opta por la alternativa de intervenir un número importante de bancos. Es este un momento crucial para la liberalización del sector: la inyección de recursos por parte del Estado hace que cobre peso la posibilidad de estatificar los bancos intervenidos. Sin embargo, la alternativa por la que finalmente se opta pasa por devolver estas entidades a manos del capital a través de subastas públicas lo antes posible. Y es a partir de este momento cuando el capital extranjero comienza a adoptar posiciones estratégicas en el sector financiero español.

7.3. La adhesión a la UE

La adhesión a la actual UE en 1986 supone un verdadero hito en el proceso gradual de inserción de la economía española al capitalismo mundial. Desde ese momento, la política económica española ha quedado gradualmente constreñida por los compromisos alcanzados en el seno de la UE. Como se ha señalado, hasta ese momento su internacionalización había quedado mediada por las relaciones con las economías de la CEE. No obstante, desde la incorporación definitiva al proyecto de integración el sino de la economía española queda completamente ligado al del resto de economías europeas. La entrada en la UE es el resultado de un tortuoso proceso de negociaciones iniciado en 1962, momento en el que España muestra su interés por estrechar vínculos

²²¹ Anteriormente se había producido algún movimiento aperturista por parte de Barrera de Irízar pero de menor importancia.

²²² La creación del Fondo de Garantía de Depósitos surge, precisamente, a raíz de esta crisis.

con la CEE tras la aprobación del Plan de Estabilización, y encuentra su antecedente de referencia en el Acuerdo Preferente de 1971. La oposición al ingreso español radica en factores políticos pero también de índole económica, ya que la producción del sector primario nacional (fruta, hortalizas, vino,...) suponía una amenaza para las fracciones de capital vinculadas a estos sectores en los estados centrales de la UE. De este modo, estos grupos de presión, franceses e italianos fundamentalmente, consiguen retrasar la incorporación española al proyecto comunitario (Broder, 2000).

El PSOE pretende acabar con el aislamiento político de España a toda costa y apuesta en todo momento por la incorporación al proyecto europeo sin tan siquiera cuestionarse las consecuencias de la adhesión. Además, existía un amplio consenso político en relación a la conveniencia de la adhesión que se extiende a los agentes sociales: tanto las patronales como las principales organizaciones sindicales se muestran favorables a ella. Así, mediante la entrada a la UE España consigue culminar su progresiva inserción en el capitalismo mundial, que se consolida en la siguiente década.

La entrada se produce junto a la economía portuguesa en un momento en el que se reactiva el proceso de integración tras el bloqueo al que había quedado sometido en los años anteriores. El capital percibe que la vía supranacional puede ser útil para sortear los problemas de rentabilidad que presentaban las economías europeas. Esta estrategia coadyuva a diluir la resistencia mostrada por los mecanismos de oposición de la clase asalariada, toda vez que mantienen un claro vínculo nacional como consecuencia del ámbito estatal en el que, predominantemente, había tenido lugar la acumulación capitalista hasta ese momento. Arrizabalo (2014: 650) defiende que en el marco internacional “se diluye toda posibilidad real de contrapeso democrático, que si históricamente ha sido incrustado en los Estados burgueses nacionales, ha sido gracias a una lucha de la clase trabajadora a lo largo de decenios, y en un contexto que ya no existe”. De ahí que se promueva una reacción común para todas aquellas economías vinculadas al proceso de integración materializada en la adopción del AUE en 1987²²³.

Aunque el carácter liberal de la UE queda manifiesto en el propio Tratado de Roma, en el que se consagra la competencia capitalista y la desregulación como los principales pilares de la integración europea (Huffschmid, 2007), ha sido desde este momento cuando el devenir del proceso se ha orientado de manera más evidente a favor de los segmentos dominantes del capital. Albarracín y Montes (1992: 107) dejan claro que en ningún momento “se concibió el Acta Única como un proyecto político para construir un espacio socialmente avanzado en el área de la CEE, pues los objetivos perseguidos (mayor grado de competencia, desregulación de la economía) contradecían la homogeneización de los derechos sociales y concedían prioridad a los asuntos estrictamente económicos”. Realmente, su diseño ha pretendido aliviar las crecientes dificultades de valorización en respuesta a los intereses de las fracciones dominantes del capital.

²²³ La aceleración del proceso también se ve reforzada por el derrumbe soviético: al capital se le presenta una oportunidad histórica para extender su hegemonía al este europeo, objetivo que se consigue mediante la integración comunitaria.

Las instituciones comunitarias se muestran especialmente sensibles a las presiones del capital europeo en lo relativo al diseño del mercado único. Etxezarreta (2005: 102) destaca la coincidencia de orientaciones entre el Libro Blanco sobre el Mercado Interior y las recomendaciones vertidas por la principal patronal europea, la European Round Table of Industrialists (ERT), en el “documento titulado 'Europa 1990. Un programa de Acción' que sirvió de elemento de presión para que la CEE aprobase el Acta Única”²²⁴. Con su aprobación, que supone la primera reforma de calado del Tratado Constitutivo de Roma, se pretende constituir un mercado único que debería estar en funcionamiento en 1993: para valorar la trascendencia de este hecho basta recordar que, tras más de tres décadas de funcionamiento, los acuerdos en el seno de la UE habían quedado circunscritos al área comercial.

Para alcanzar el mercado único, los estados miembros deberían aplicar un programa coordinado de medidas orientadas a la reestructuración económica, todas ellas encaminadas a la mejora de la deteriorada tasa de ganancia. Estos paquetes de reformas quedan articulados en torno a tres ejes (Arrizabalo, 1997):

- políticas de privatización, que implican el deterioro del componente indirecto del salario y permiten la apertura de nuevos espacios de acumulación.
- desregulación integral de la economía, con especial impacto en los mercados laboral y financiero.
- apertura externa, con el objetivo de ampliar los espacios de extracción y realización del plusvalor.

Con la ratificación del AUE, las economías europeas asumen el compromiso de aplicar estas medidas, que mantienen un estrecho vínculo con las políticas de carácter neoliberal auspiciadas por el FMI y que ya estaban siendo aplicadas desde el inicio de ese mismo decenio en las principales potencias capitalistas. Es decir, el AUE conforma la forma particular que adopta el ajuste en el seno de la UE.

A pesar de que la economía española había comenzado a aplicar medidas en ese sentido desde antes de su incorporación formal, entre otros motivos para facilitar su acceso, la adhesión a la UE provoca una modificación sustancial del modelo de gestión del capitalismo español mediante los compromisos adquiridos, que requieren una reorientación en el papel que el Estado cumple en el proceso de acumulación. Además, las reformas necesarias se tuvieron que aplicar con cierta premura lo que generó fuertes impactos sobre la economía nacional (Montero, 1994). ¿Cómo se concreta el AUE en el caso español?

En primer lugar, la aplicación de la normativa europea sobre competencia desencadena la primera ola privatizadora, hasta tal punto que supone la sentencia de

²²⁴ Ortiz (1994) también indaga en la conexión entre el contenido del AUE y las propuestas emanadas de las patronales europeas.

muerte de la red estatal de empresas. En España, el patrimonio empresarial público mantenía una importancia relativa inferior a la del resto de las economías europeas: en 1985 las empresas estatales ocupaban a un 4,5% de la fuerza de trabajo total, frente al 12,3% comunitario y únicamente generaban un 10,6% del valor añadido global (García, 1990: 267). Muchas de las empresas que son sometidas a un proceso de privatización mantenían una posición dominante en sus respectivas ramas productivas –petróleo, telecomunicaciones, tabaco, televisión–, situación de la que ha disfrutado posteriormente, en mayor o menor medida, el capital. Del INI se escinden aquellas empresas con capacidad para generar beneficios para que sean gestionadas bajo criterios de rentabilidad, quedando agrupadas en la sociedad anónima TENERE. Por otro lado, el INH se convierte en REPSOL para comenzar, a partir de 1989, con su proceso de privatización. Durante este periodo, el proceso privatizador se articuló en torno a dos tipos de actuaciones: la venta total de las propiedades a capitales privados, siendo las más significativas las de SEAT, PAMESA y Viajes Marsáns, y la venta de participaciones en Bolsa, destacando en este caso los casos de ENDESA y GESA en electricidad, REPSOL en el sector del refinado del petróleo y ENCE, en la industria del papel. El proceso de venta se estructuró en torno a la elección de un conjunto selecto de compradores, fundamentalmente de carácter internacional, que favoreció la entrada de capital extranjero.

En segundo lugar, se impulsa un proceso de desregulación que impacta de manera significativa sobre el sector financiero, especialmente si se considera la particular situación de partida. La adhesión supone un paso definitivo para la transformación en un modelo abierto de gestión del sector financiero, integrado, al menos parcialmente, en el espacio comunitario. El mercado único se configura sobre la base de un mercado de capital liberalizado²²⁵, lo que requiere la supresión de los rigurosos controles de capital que la economía española utilizaba hasta ese momento. Y no solo los relativos al resto de Estados miembros sino también los que afectaban a terceros países²²⁶. Además, la desregulación financiera, mediante la desintermediación que promueve, abre la puerta a los inversores institucionales.

Otro de los trascendentales cambios requeridos para la puesta en marcha del

²²⁵ Es reseñable que aunque la configuración del mercado único exige también la libre movilidad de la fuerza de trabajo, sólo la del capital se ha aplicado de manera general y sostenida en el tiempo. En relación a la movilidad de la fuerza de trabajo, el Tratado de Schengen, que regula la movilidad de los ciudadanos en Europa, se ha encontrado con muchos obstáculos para garantizar su aplicación integral. Por una parte, varios países de la UE no accedieron a refrendar este acuerdo –Gran Bretaña e Irlanda– y otros no lo han aplicado al no cumplir con los requisitos necesarios para ello –Bulgaria, Rumanía y Chipre. Además, la intensificación de los flujos migratorios procedentes del continente africano así como el ascenso electoral de la extrema derecha en muchos países europeos han provocado la recuperación de los controles fronterizos por parte de las economías europeas en los últimos años.

²²⁶ Concretamente, es la Directiva 88/361, que entra en vigor en febrero de 1992, la que implica la eliminación de los controles de capital. Aunque en el resto de la UE la libre movilidad del capital se había implantado en 1990, en España, Portugal, Grecia e Irlanda, su aplicación se pospone hasta este momento. Actualmente, queda recogida en el artículo 63.1 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE): “(...) quedan prohibidas todas las restricciones a los movimientos de capitales entre Estados miembros y entre Estados miembros y terceros países”.

mercado único es la libre prestación de servicios financieros, amparada por el establecimiento de la licencia única o pasaporte comunitario, que garantiza a las entidades financieras la posibilidad de operar en cualquier estado miembro una vez obtenida la autorización del supervisor del país de origen. De esta forma, se respalda el reconocimiento mutuo de las entidades financieras pertenecientes a los estados miembros. Todo ello es relevante para comprender la masiva entrada de capital extranjero durante este periodo, que en buena parte adopta posiciones exclusivamente especulativas.

Asimismo, la plena libertad de movimientos para el capital propicia que los Estados miembros hayan librado una verdadera batalla con el objetivo de atraer el capital internacional y retener aquél de carácter nacional. De ahí que, por una parte, se haya diseñado un marco fiscal favorable a las rentas de la propiedad que se materializa, durante este periodo, en la forma de exenciones fiscales dirigidas al capital extranjero. Por otra parte, también se ejerce mediante esta vía una presión adicional para abaratar la fuerza de trabajo a través de la precarización de las relaciones laborales. La entrada en vigor del mercado único, especialmente en lo que se refiere a la libre movilidad del capital, supuso la implantación del principio competitivo en el diseño del marco legislativo de los Estados miembros, dando lugar a lo que se conoce como dumping fiscal o social entre las economías europeas (Hufschmidt, 2007).

Y, en tercer y último lugar, las políticas de apertura externa se orientaron, además de hacia el citado plano financiero, sobre el comercial. De este modo, se amplió la base de acumulación del capital eliminando las trabas sobre la competencia capitalista que suponen las medidas de corte proteccionista de manera que la ley del valor se despliegue en el espacio económico europeo. Así, además de permitir la adquisición de recursos productivos a un menor coste, se favorece la realización del plusvalor mediante la ampliación de los mercados. Los canales comerciales se abren de manera inmediata tras la incorporación a la UE mediante el desarme arancelario completo y recíproco de cada uno de los países miembros²²⁷. Como el Acuerdo Preferente de 1971 había permitido a España aplicar una reducción más leve que al resto de países, el esfuerzo que debe hacer en este momento es mayor. Asimismo, se asume la política comercial común para regular las relaciones comerciales con terceros países, tendente también a su liberalización para favorecer la apertura a la economía mundial.

La menor capacidad competitiva española quedó patente desde un primer momento, manifestándose en forma de un desequilibrio comercial externo que más tarde acabaría por cronificarse. A pesar de que se experimentó un incremento significativo de las exportaciones su avance resultó mucho más modesto que el de las importaciones, condenando así a la economía española al padecimiento de un déficit externo que se ha

²²⁷ Aún así, en el caso de algunos bienes se dispuso de un periodo transitorio, hasta 1993, para hacer efectiva la supresión arancelaria total. La mayoría estaban vinculados a la actividad primaria por lo que la apertura comercial en este sector gozó de un carácter específico. El caso del aceite de oliva es paradigmático ya que se adopta una prórroga de una década para su liberalización en respuesta a las reivindicaciones proteccionistas del capital agrícola italiano y francés, especialmente.

mantenido con carácter permanente. Montes (1991) señala que, desde el año 1985 hasta el 1989, el déficit comercial pasó de 1 a 3,2 billones de pesetas; en cuanto a los resultados respecto a la UE, se pasó de un superávit de 0,27 billones a un déficit de 1,32 billones. La posición respecto a la UE es la más representativa ya que, desde la adhesión, se convierte, de manera indiscutible, en el primer socio comercial de España.

El desequilibrio comercial, explicado por los diferenciales en competitividad en un contexto de libre comercio, junto al proceso de desregulación y apertura financiera, generó una serie de tensiones materializadas en una elevada y creciente dependencia del capital extranjero. El saldo comercial negativo sitúa a la economía española en una posición de extrema dependencia respecto al capital foráneo, acrecentando de este modo su vulnerabilidad frente a los mercados financieros internacionales rebosantes de liquidez durante estos años. La aplicación de una política monetaria restrictiva, también funcional para el control de la inflación, genera unos diferenciales positivos en los tipos de interés respecto al resto de economías europeas, que suponen un incentivo para la entrada de capital; de ahí que una buena parte de los recursos que llegan mantengan un fuerte carácter especulativo. Esto no significa que la inversión extranjera directa (IED) no tuviera también su protagonismo, especialmente en aquellos sectores intensivos en la utilización de trabajo para aprovechar los menores costes laborales nacionales. De este modo, la penetración de capital extranjero se concentra en ciertos segmentos de la actividad productiva con el objetivo, fundamentalmente, de impulsar plataformas exportadoras así como para extender sus redes de comercialización.

Este movimiento insufla un elevado grado de inestabilidad financiera, reforzado por el proceso de desregulación al que estaba siendo sometido el sector. Por lo tanto, el capital extranjero aprovecha estas medidas para posicionarse en la economía española durante este periodo, gestándose así la elevada dependencia del capital internacional que ha caracterizado al capitalismo español durante todo el periodo de análisis. Además, la masiva entrada de capital provoca una apreciación de la moneda nacional que contribuye a debilitar, aún más, la delicada posición comercial de las empresas españolas en el mercado mundial. Asimismo, a pesar de que no había obligatoriedad y de que el contexto no pareciera el más adecuado como consecuencia de la incertidumbre sobre los efectos de la reciente adhesión a la UE, España se incorpora al Sistema Monetario Europeo (SME) en 1989. Este compromiso cambiario, que bloqueó el uso de la política cambiaria, a la postre resultó insostenible. Entre otros motivos vinculados a la estructura constitutiva del SME, la peseta accedió con un tipo de cambio claramente sobrevalorado, derivado de la elevada cotización de la que disfrutaba como consecuencia de la entrada de capital extranjero, cuyo mantenimiento resultó inviable para la autoridad cambiaria.

El paquete de medidas que supuso la adopción del AUE contribuyó a perpetuar la dinámica de ajuste salarial iniciada años atrás. La libre movilidad del capital agudiza especialmente la presión sobre las rentas salariales mediante diferentes mecanismos, entre los que cabe destacar la extensión de las formas precarias de contratación. Asimismo, el compromiso cambiario derivado del acceso al SME lo reforzó ya que el proceso de deflación interna que desencadenó se hizo recaer sobre los salarios, a cuya moderación se apeló para contener el nivel de precios.

La reacción social frente a estas medidas, que significaron un claro retroceso para los intereses de la clase asalariada, se canalizó a través de las direcciones del movimiento sindical europeo y quedó materializada en la Carta Social Europea: un tibio documento sin rango preceptivo limitado a la síntesis de un compendio de derechos de los que sería deseable que disfrutara la clase asalariada europea. En el ámbito interno, el Gobierno pretende, a través del Pacto de Competitividad de 1991, el compromiso sindical de atenuar las reivindicaciones laborales a cambio de ciertas concesiones al movimiento obrero –como la negociación colectiva de los funcionarios y algunas mejoras en el sistema público de pensiones. Con este acercamiento se buscaba disipar la confrontación frente a los representantes de los trabajadores, que vivió su máximo apogeo con la huelga general de 1988. Sin embargo, las desavenencias relativas a su contenido, que consagraba el ajuste salarial como vía para resolver el desequilibrio exterior, provocaron el aborto de las negociaciones.

7.4. Sensibilidad creciente respecto al devenir de la economía mundial

La gradual incorporación del capitalismo español al sistema económico mundial durante las últimas décadas ha provocado que haya desarrollado una sensibilización creciente frente a su devenir. Durante esta fase se ha consolidado su integración en el capitalismo mundial, quedando así expuesto a las tensiones vinculadas al marco competitivo global del capital.

La adopción del Plan de Estabilización, que supuso el arranque del proceso de inserción, aunque de manera aún incipiente, favoreció la participación de la economía española en la fase expansiva posbélica del capitalismo. Más tarde, la crisis internacional derivada del agotamiento de las bases excepcionales sobre las que se sostuvo el crecimiento de la fase anterior, también impacta, aunque más intensamente y con cierto retardo, sobre la economía española.

El proceso se consolida durante la década de los noventa tras la adhesión a la UE, momento a partir del que los flujos comerciales y financieros internacionales se intensifican, especialmente con el resto de economías comunitarias. Desde que se produce su incorporación hasta la crisis de la década de los noventa la economía española experimenta un proceso de recuperación que permite mejorar el nivel de empleo, más si cabe teniendo en cuenta que el proceso de crecimiento se asentó sobre la incorporación de trabajadores al aparato productivo más que en su mecanización. El acceso a la UE genera unas elevadas expectativas sobre la economía española que, junto al resto de factores mencionados más arriba, explican la ingente entrada de capital exterior que dinamizó la acumulación durante estos años y que propició la reactivación del crecimiento económico y el empleo. Además, la entrada de transferencias de carácter público procedentes de la propia UE también contribuyó a la revitalización del proceso de acumulación.

No obstante, esta fase de crecimiento no se desarrolló de manera armónica sino que quedó asentada sobre unas bases que agudizaron la vulnerabilidad de la economía

española. En los años inmediatamente posteriores a la incorporación al proyecto de integración europea las deficiencias productivas nacionales quedaron de manifiesto, provocando un abultado desequilibrio comercial exterior. Sin embargo, durante estos años, la necesidad de financiación externa quedó satisfecha por la masiva entrada de capital extranjero, encubriendo así los problemas de dependencia externa del capitalismo español. Aunque se garantizaron las necesidades inmediatas de financiación se descuidaron las fisuras crecientes sobre la posición exterior, por lo que estas tensiones se acabaron manifestando posteriormente de manera más aguda.

De este modo, la crisis que estalla en 1993 y que afecta especialmente a las economías europeas, azota de manera más intensa a la economía española como consecuencia de las debilidades sobre las que se había sustentado el patrón de crecimiento. No obstante, a pesar de la intensidad de la crisis, no se produce en el seno de la UE una reacción institucional frente a la interrupción del proceso de acumulación. Más bien, los estados miembros focalizan sus esfuerzos en alcanzar los requisitos de acceso al proyecto de integración monetaria, que precisamente requieren la asunción de políticas de corte restrictivo entorpecedoras del crecimiento económico.

En relación a España, el capital foráneo, que había cumplido un papel central en la reactivación de la acumulación durante el periodo anterior, pierde la confianza depositada retirándose de manera masiva y brusca, lo que agrava los problemas de desequilibrio exterior. La internacionalización del capitalismo español se había convertido en uno de los objetivos pretendidos mediante el acceso a la UE, hasta tal punto que, incluso, se llega a hacer una lectura positiva del impacto de la crisis internacional en España, justificando que no servía sino para constatar su inserción en el sistema capitalista mundial. Con la demanda interna estancada, solo el ligero repunte que experimentan las exportaciones como consecuencia de las repetidas devaluaciones evita que el impacto de la recesión tenga una magnitud mayor.

Asimismo, el acceso al SME con una moneda sobrevalorada contribuyó a que la economía española sufriera de manera más aguda la crisis monetaria de 1992. Varias economías europeas se muestran incapaces de seguir respaldando el compromiso cambiario adquirido, generando así un episodio de elevada inestabilidad financiera reforzado por el proceso de liberalización. El Gobierno español solicitó en varias ocasiones la realineación de la peseta con el objetivo de devaluarla ya que, una vez que se desvanece la entrada de capital extranjero, el mantenimiento del tipo de cambio se torna insostenible. Los episodios de convulsión financiera que tuvieron como resultado la retirada masiva de capital extranjero provocaron la ruptura del compromiso cambiario. La extrema necesidad de financiación internacional agudizó la sensibilidad de la economía nacional frente al capital extranjero. Finalmente, las tensiones generalizadas acabaron provocando la ruptura del SME: las deficiencias del proyecto de coordinación monetaria se resolvieron con su abandono, de facto, al año siguiente²²⁸.

²²⁸ Concretamente, el sistema se había definido como un régimen de tipos de cambio semifijos: cada moneda mantenía un tipo de cambio respecto al resto que podía variar en torno a unas determinadas bandas de fluctuación. Estos márgenes, que inicialmente fueron del $\pm 2,25\%$ para la mayor parte de las monedas, y del 6% para las más débiles como la peseta, se

A partir de ese momento, la economía mundial queda inserta en una senda de suave crecimiento económico que perdura hasta el desencadenamiento de una nueva crisis en 2007. El modelo de crecimiento se ha asentado sobre la profundización en la aplicación de las políticas de ajuste salarial con el objetivo de favorecer el proceso de acumulación de capital mediante la desvalorización de la fuerza de trabajo. Así, las relaciones de producción capitalistas se han extendido en la economía mundial. Y también se ha generalizado la aplicación del ajuste salarial con carácter permanente, proceso en el que organismos como el FMI y el BM han adquirido un protagonismo fundamental.

En general, los resultados en términos de crecimiento económico obtenidos durante esta fase (1994-2007) fueron relativamente mediocres, destacando únicamente los alcanzados por la economía estadounidense sobre el resto de potencias (Tabla 7.1)²²⁹. En todo caso, si se comparan los datos obtenidos por las principales potencias capitalistas en las últimas fases de crecimiento (1963-71; 1984-91; 1994-2007) se puede observar su escalonado deterioro. El nivel de producción ha experimentado un avance limitado durante el periodo de análisis en relación al obtenido en anteriores fases expansivas. El contraste es más agudo si se comparan los datos de crecimiento del periodo de análisis con los de fase posbélica pero también se pone de relieve al confrontarlos con los relativos al crecimiento de la década de los ochenta. El impacto restrictivo de las políticas requeridas por la integración monetaria ha contribuido al carácter tenue de la recuperación económica en Europa.

Tabla 7.1. Resultados obtenidos en las fases de crecimiento

(EU Klems para la productividad y AMECO para el PIB y el paro)

PIB y productividad: TMAA; Paro: tasa media desempleo

	PIB			Paro			Productividad	
	61-73	84-91	95-07	61-73	84-91	94-07	84-91	95-05
UE15	4,78	2,91	2,42	2,29	8,51	8,55	2,35	1,46
EEUU	4,41	3,40	3,14	4,89	6,36	5,00	1,37	2,26
Japón	9,42	4,89	1,24	1,25	2,49	4,32	5,16	2,43

El recorrido de la tasa de desempleo es análogo. El ritmo de crecimiento de la década de los ochenta no fue suficiente para mantener las tasas de desempleo contenidas y, salvo en el caso de EEUU, la situación se agrava en la fase objeto de análisis. La situación es especialmente preocupante en el caso de las economías europeas, que pasan de unas cifras cercanas al pleno empleo durante la fase expansiva de los sesenta a mantener un elevado nivel de paro durante la última fase de crecimiento

ampliaron hasta el $\pm 15\%$ en 1993. El sistema siguió existiendo pero los márgenes de oscilación del tipo de cambio eran tan amplios que, de manera efectiva, pasó a funcionar como un sistema de tipos de cambio variables.

²²⁹ Se ha seleccionado el agregado UE15, que representa al conjunto de economías que formaban parte de la UE tras la ampliación de 1995, por la mayor disponibilidad de datos frente a los relativos a la UE en su conjunto o a la Eurozona.

económico. Por último, en relación a la productividad, solo EEUU mejora sus niveles respecto a los obtenidos en la fase de crecimiento de los ochenta. Por su parte, las economías europeas experimentan una intensa ralentización, alcanzando un exiguo avance durante la última fase de crecimiento económico.

Por lo tanto, durante la última fase de crecimiento económico, en la que se focaliza el análisis de la investigación, el capitalismo mundial solo disfrutó de una tibia recuperación económica que pone de relieve el deterioro gradual que ha sufrido en el último medio siglo. Desde el estallido de la crisis de los setenta el capitalismo mundial no ha sido capaz de alcanzar, de manera sostenida, un ritmo de crecimiento similar al de la etapa posbélica. Y es en este contexto en el que tiene lugar el *milagro económico español* cuyas bases y resultados se estudian a continuación.

Capítulo 8. El marco de política económica (I): Integración monetaria y ajuste salarial

En este capítulo se aborda el estudio de uno de los rasgos definitorios del patrón de acumulación español: el modelo de política económica aplicado²³⁰. Antes del estallido de la crisis que ha sufrido en los albores del siglo XXI, en las últimas décadas la economía mundial había quedado caracterizada por la aplicación de un ajuste con carácter estructural cuyo objetivo era el de revertir el sentido de las deterioradas condiciones de rentabilidad a costa de la desvalorización de la fuerza de trabajo. La estrategia impulsada por el capital ha consistido en aplicar un ajuste de carácter salarial para atenuar la presión bajista a la que queda sometida la ganancia como consecuencia irremisible de la dinámica de acumulación capitalista²³¹. En el caso de las economías europeas se ha utilizado el euro como instrumento de aplicación del ajuste salarial (Del Rosal y Murillo, 2015).

8.1. Rentabilidad, competitividad y ajuste salarial

El ajuste salarial implementado desde la década de los ochenta en el capitalismo mundial representa la respuesta del capital frente a los problemas de rentabilidad que dificultan su valorización y que se encuentran tras el estallido de la crisis de los setenta. Queda conformado por un conjunto de medidas que pretenden transformar estructuralmente el capitalismo, tendentes todas ellas a la recomposición de los espacios de ganancia para favorecer la valorización del capital. Su objetivo último es la recuperación de las condiciones de ganancia, lo que se pretende mediante el abaratamiento de la fuerza de trabajo (Arrizabalo, 2014). Asimismo, este ajuste tiene un carácter mundial ya que obedece a las necesidades objetivas del capital a escala global (Sanabria, 2009: 39).

No obstante, el verdadero objetivo del ajuste salarial no se suele hacer explícito

²³⁰ Aún reconociendo la existencia de cierto margen de actuación según la realidad sociopolítica concreta de cada caso, el análisis parte de que el papel ejecutado por el Estado en las formaciones sociales capitalistas queda subordinado a las necesidades de la acumulación.

²³¹ En todo caso, se debe precisar que el análisis parte de una concepción global y social del salario: no solo queda integrado por su componente directo, sino también por el indirecto y el diferido. Y estos últimos componentes también han sido objeto ajuste. Arrizabalo (2014 y 1997) ofrece un completo análisis del significado de las políticas de ajuste así como de su materialización en diferentes áreas económicas. Otro trabajo en el que se analiza el impacto de las políticas de ajuste, en este caso focalizado en el continente americano es el de Álvarez *et ál.* (2009).

sino que se oculta bajo la retórica de la necesidad de mejorar la competitividad de las economías, lo que, supuestamente, desprenderá benéficas consecuencias para toda la sociedad en forma de mayor nivel de renta y caída del desempleo, obviando la contraposición de intereses de las diferentes clases sociales. Bajo el discurso oficialista acerca de la mejora competitiva se encuentra latente el conflicto distributivo y la necesidad por parte del capital de revertir el deterioro de la rentabilidad.

La implementación del ajuste salarial en el capitalismo español ha quedado mediada por el proceso de integración monetaria. La incorporación a la Unión Económica y Monetaria (UEM), cuyas instituciones han auspiciado, mediante diferentes mecanismos, las políticas de ajuste estructural en los estados miembros, ha constreñido el modelo español de política económica²³². En este sentido, se puede considerar que el euro no es más que un elemento de la estrategia general del capital para recomponer las condiciones de rentabilidad. Así, ha promovido la generalización de un ajuste salarial en las economías europeas que, obviamente, se ha materializado de diferente forma según la realidad social concreta de los diferentes países.

En 1994 la Comisión Europea (CE) publica el *Libro Blanco sobre la Competitividad, el Crecimiento y el Empleo*, documento que define el modelo de crecimiento europeo mantenido durante las siguientes décadas²³³. En este texto se reconoce que la reactivación de la acumulación, así como la atenuación de las tasas de desempleo que ésta conlleva, requiere la mejora de la ganancia, haciéndose “preciso garantizar una rentabilidad del capital suficiente para permitir un aumento de la tasa de inversión y, por tanto, del crecimiento” (CE, 1994: 27). Para alcanzar este objetivo, se propone la necesidad de “reducir notablemente los costes salariales, para recuperar aquellas actividades de mercado que actualmente no son competitivas” así como “reducir los demás costes que acarrea la contratación o mantenimiento de la mano de obra, por ejemplo, los relacionados con la seguridad social” (ibídem: 85). Y, más concretamente, se defiende que la recuperación de la acumulación y el empleo requiere el “mantenimiento de los incrementos de los salarios por hora por debajo del crecimiento de la productividad” (ibídem: 227). Asimismo, se deja claro en el documento que el ajuste salarial debe tener un carácter permanente, reclamando “la necesidad de seguir aplicando las políticas oportunas, tanto en el ámbito macroeconómico como en el estructural, una vez superada la recesión” (ibídem: 91).

Las recomendaciones de política económica que la CE ha emitido sobre los Estados miembros durante todo el periodo también han quedado estructuradas en torno a la aplicación del ajuste salarial, defendiendo la necesidad de contener los salarios para recuperar la ganancia: “los incrementos salariales deberán mantenerse moderados en el contexto de una posible recuperación cíclica de la productividad o de aumentos de la inflación inducidos por subidas del precio del petróleo, con el fin de permitir un

²³² En realidad, las bases del ajuste salarial se asientan de manera previa a la propia adhesión a la UE, mediante la política de contención salarial derivada de los Pactos de la Moncloa, pero la UEM supone la institucionalización de estas políticas a nivel europeo.

²³³ En su mismo preámbulo se detalla explícitamente que uno de sus objetivos es el de definir una estrategia competitiva de carácter internacional para las economías europeas.

restablecimiento de los márgenes de beneficio” (CE, 2003: 5). Además, ha condicionado el “mantenimiento de unas condiciones macroeconómicas adecuadas (...) [a] la evolución de los salarios resultante de los acuerdos celebrados por los interlocutores sociales” (ibídem: 5).

Los diferentes Gobiernos españoles han mantenido un discurso similar. Por ejemplo, Mulas (2007) señala que en el *Programa Nacional de Reformas* de 2005, elaborado a instancia de la CE, se apunta a los costes laborales como los responsables de la deficiente capacidad competitiva del capitalismo español. Este razonamiento ha sido asumido incluso por las propias direcciones de las principales centrales sindicales, quienes han sacralizado la mejora competitiva mediante los métodos mencionados como la única vía posible para mejorar los niveles de empleo y, a través de la reducción del desempleo, mejorar la situación de la clase asalariada. De este modo, han dado por bueno el ajuste salarial, aceptándolo como el sacrificio necesario en forma de renta que permitiría mejorar el nivel de empleo.

En la misma línea se ha pronunciado la principal patronal europea, la ERT (1993: 5; traducción propia), situando el origen de los problemas de la acumulación en el ámbito laboral: “los costes laborales son la principal causa de la caída de la competitividad y del incremento del desempleo”. Y la coincidencia no se limita al diagnóstico sino que las recomendaciones para reactivar la acumulación también son comunes, planteando la necesidad de reducir las rentas salariales tanto en lo relativo a su componente directo como en el diferido, ya que “los niveles salariales están ya cercanos o pueden haber traspasado el límite que la economía puede tolerar” (ibídem: 15).

Por lo tanto, la receta recomendada que se ha desprendido de estas posiciones ha sido común: reducir los costes laborales, especialmente en lo que referente a los componentes no vinculados al salario directo.

8.2. La deriva monetaria del proceso de integración

La propia configuración del Mercado Común, que recrudecía el carácter competitivo del entorno económico, fue utilizada por los Gobiernos europeos para justificar la aplicación del ajuste salarial mediante los mecanismos citados más arriba, bajo la amenaza de quedar alejados del proceso europeo de integración (Albarracín y Montes, 1992). No obstante, el proceso de integración goza de continuidad mediante la puesta en marcha de un proyecto más ambicioso: la adopción de la moneda única, el euro.

La idea de crear una moneda única en el marco del proceso de integración no era novedosa. El Plan Werner, que data de 1970, ya plantea la posibilidad de hacerlo aunque finalmente se desestimó y, en su lugar, se adoptó el mecanismo de coordinación cambiaria conocido como ‘serpiente en el túnel’. Las carencias de su diseño junto a las tensiones monetarias internacionales lo abocaron a su pronto fracaso. En 1979 se reedita este proyecto mediante una versión más completa que la anterior: el SME. También se

concibe como un régimen de tipos de cambio semifijos pero en este caso se le dota del Fondo Europeo de Coordinación Monetaria (FECOM) para avalar el mantenimiento del valor de las monedas nacionales dentro de los márgenes de fluctuación. Sin embargo, la creciente volatilidad imperante en los mercados financieros tras la supresión de los controles sobre el capital detonó el funcionamiento del SME hasta hacerlo desaparecer.

Precisamente cuando el SME sufría sus últimos estertores se firma en la ciudad holandesa de Maastricht el Tratado de la Unión Europea (TUE), mediante el que se institucionalizaba el proyecto de adopción de la moneda única. Su proceso de aprobación tuvo lugar en un contexto de elevada incertidumbre que agudizó la inestabilidad financiera generada por la libre movilidad del capital: pocos países sometieron a referéndum el TUE pero entre ellos destacó el no danés y el apurado respaldo ofrecido por la sociedad francesa. Conviene destacar que la adopción de la moneda única se concibe con carácter obligatorio para los Estados pertenecientes a la UE aunque haya países que aún no han accedido al euro²³⁴.

No obstante, a diferencia de la lectura que se hace desde el enfoque ortodoxo, la integración monetaria no conforma la siguiente fase natural del proceso iniciado décadas atrás. La instauración del euro debe ser comprendida en el marco general de aplicación del ajuste permanente en la economía mundial, ya que no es más que la forma que adopta esta estrategia en el continente europeo. Como se ha señalado, el germen de este programa de reformas económicas se encuentra en la implementación del AUE. Y la moneda única representa la culminación de esta estrategia: el euro se concibe como un instrumento para favorecer una dinámica de regresión salarial que hiciera prosperar la tasa de ganancia. La ERT lo expresaba del siguiente modo: “el mercado único sin una moneda única solo supone la mitad de la batalla” (ERT, 1993: 13; traducción propia).

El objetivo principal de la integración monetaria es el de favorecer el proceso de acumulación. El capital promueve la adopción de la moneda única ya que mejora las expectativas de rentabilidad, identificando a la inestabilidad monetaria y cambiaria como uno de los elementos que han dificultado la acumulación en el ámbito europeo: “La incertidumbre es enemiga de la inversión y ha sido alimentada por la inestabilidad de los tipos de cambio” (ERT, 1993: 6; traducción propia)²³⁵. También en el *Libro Blanco sobre la Competitividad, el Crecimiento y el Empleo* se plantea que la inestabilidad monetaria y cambiaria ha dificultado la acumulación en el ámbito europeo.

Sin embargo, la funcionalidad del euro para el capital va más allá ya que, según ha quedado concebida, la moneda única ha servido para aplicar un ajuste salarial con el objetivo de aliviar las tensiones sobre la rentabilidad. De ahí que, según el diseño de la UEM, el euro haya requerido un marco de disciplina salarial que ha pretendido favorecer

²³⁴ En el artículo 119 del TFUE se recoge esta obligatoriedad. La mayoría de los países que aún no se han adherido al euro no lo han hecho por no cumplir los requisitos de acceso, aunque Suecia no cumple la independencia de su Banco Central de manera deliberada para evitar la integración en la moneda única. Distinto es el caso de Dinamarca y Reino Unido, países que exigieron mediante diferentes mecanismos la exclusión de la UEM.

²³⁵ A pesar de que la abolición de la especulación con los tipos de cambio perjudica a ciertos segmentos del capital.

una distribución del ingreso favorable al capital. Albarracín y Montes (1992) sostienen que la integración monetaria europea ha requerido la aplicación de una serie de mecanismos con el objetivo de recuperar la deteriorada tasa de ganancia.

La eliminación de la moneda nacional coadyuva al desvanecimiento de las fronteras nacionales en el diseño de la política económica y promueve la ampliación del espectro económico al espacio internacional. El capital encontró en el TUE la cobertura necesaria para aplicar el ajuste salarial cuya implementación se generaliza en la economía mundial durante este mismo periodo. Por lo tanto, las economías europeas han desplegado una serie de mecanismos para comprimir las rentas salariales con el objetivo, en primer lugar, de acceder al proyecto de integración monetaria y, posteriormente, de permanecer en él.

8.3. El Tratado de la Unión Europea y los requisitos de acceso

El Informe Delors, presentado en 1989, había establecido un procedimiento en tres fases para alcanzar la moneda única²³⁶. Para completar la primera de ellas, una vez materializada la desregulación total de la circulación de capitales, se recogen en el TUE una serie de requisitos que los países de la UE debían cumplir para acceder a la moneda única. De este modo, la política económica de los Estados miembros queda subordinada al cumplimiento de estos criterios, que según quedan definidos requieren la aplicación de ciertas medidas de corte recesivo.

Los denominados criterios de convergencia hacen referencia a variables de carácter monetario y financiero, quedando así definidos al margen de la dimensión real pese a las diferencias de carácter productivo presentes en el seno de la UE²³⁷. Concretamente, se establecen límites máximos para los niveles deuda y déficit público – del 60% y 3% del PIB, respectivamente-, al igual que para la inflación –la tasa del país no debería superar en un 1,5% la media de los países que presentasen unas tasas de crecimiento del nivel general de precios más reducidas – y el tipo de interés oficial del Banco Central –no debería superar la media de los tres países con menor inflación. Además, el valor de la moneda nacional debía mantenerse dentro de las bandas de fluctuación establecidas en el seno del SME, sin devaluaciones unilaterales, durante, al menos, los dos años anteriores a la solicitud de ingreso. Por último, también se requiere la independencia política del Banco Central respecto al gobierno así como la prohibición expresa de monetización de deuda pública, que refuerza la disciplina fiscal impuesta por

²³⁶ También puede apreciarse la presión ejercida por el capital europeo en el diseño del euro. La Asociación para la Integración Monetaria había presentado al Consejo Europeo, con anterioridad, una propuesta para la adopción de la moneda única prácticamente coincidente en todos los extremos con la planteada finalmente por Jacques Delors. En Balanyá *et ál.* (2002) se puede encontrar un repaso exhaustivo acerca de la permeabilidad que han mostrado las instituciones comunitarias en el diseño de las políticas económicas a las presiones ejercidas por organizaciones vinculadas a las distintas patronales europeas.

²³⁷ A pesar de que la UE se ha dotado de ciertos instrumentos para intentar corregir los desequilibrios territoriales, Fondos Estructurales y los Fondos de Cohesión, fundamentalmente, han resultado claramente insuficientes para reducir las diferencias en términos de capacidad competitiva entre los distintos estados miembros

los techos en los niveles de endeudamiento público²³⁸.

Los estados candidatos debían cumplir los requisitos en la fecha del examen para poder acceder a la adopción de la moneda única. El proceso debía continuar con la sustitución del FECOM por el Instituto Monetario Europeo (IME), predecesor del Banco Central Europeo (BCE), y con la fijación definitiva e irrevocable de los tipos de cambio de las monedas nacionales respecto a la nueva divisa común.

Para cumplir con los requisitos de acceso se ponen en marcha los Planes de Convergencia con el objetivo de alcanzar el escenario de disciplina fiscal y estabilidad cambiaria y de precios requerida. De este modo, el cumplimiento de los criterios de convergencia sirve para justificar el proceso de reformas estructurales, promovido ya desde años atrás y articulado en torno a la contención salarial y la desregulación del mercado de fuerza de trabajo.

En el caso español es el gobierno del PSOE el que lanza un Plan de Convergencia, de carácter plurianual (1992-1996) y con clara inspiración en las recomendaciones emitidas por el FMI, con la pretensión de garantizar el acceso a la UEM. Representa la particularización de las medidas de ajuste para el caso español y queda integrado por una serie de reformas que pretenden profundizar en la moderación salarial, transformar la forma de intervención estatal mediante la liberalización de ciertos sectores de carácter estratégico y la privatización del patrimonio empresarial público, y avanzar en el proceso de desregulación de mercado de fuerza de trabajo. El Plan presentado al Consejo Europeo incorporaba unas previsiones de crecimiento excesivamente optimistas, del 3,5% medio anual, ritmo que permitiría generar un millón de nuevos puestos de trabajo y un acercamiento a la renta media comunitaria, aunque se hacía necesario incrementar el esfuerzo inversor hasta el 27,7% del PIB. El Plan también contemplaba la independencia del Banco de España (BE) respecto al gobierno, de tal manera que desde ese momento su funcionamiento queda vinculado al resto de Bancos Centrales de los países candidatos, en ese momento bajo la coordinación del IME. Sin embargo, las medidas de ajuste que incorporaba obstaculizaban el crecimiento económico, de tal modo que ya en 1994 las previsiones tuvieron que ser sometidas a un proceso de revisión.

En 1997, primera fecha de examen para los candidatos, se constata que el incumplimiento de los requisitos para avanzar en el proceso de integración monetaria es generalizado, por lo que cada uno de los estados miembros redobra el esfuerzo para alcanzarlos en 1999, segunda fecha contemplada en el TUE. La economía española no fue una excepción ya que en la primera fecha solo cumplía el criterio del tipo de interés. La puesta en marcha de la siguiente fase del proceso se retrasa hasta esa segunda

²³⁸ La independencia política del Banco Central forma parte del ideario neoliberal, sustentando su defensa en la posibilidad de aplicación de acciones supuestamente técnicas al margen de la presión de las elecciones y la tentación del populismo. Sin embargo, esta medida tiene un impacto negativo sobre la calidad democrática ya que, de este modo, el Banco Central no responde ante los ciudadanos al implicar la absoluta falta de responsabilidad ante los poderes públicos. Una visión más desarrollada sobre este asunto puede encontrarse en Del Rosal y Murillo (2015).

fecha, cuando se produce la implantación contable del euro, aunque solo la mistificación de ciertas cifras macroeconómicas, la aplicación laxa de los principios de contabilidad nacional y la relajación de ciertos requisitos, especialmente el relativo al nivel de deuda pública, permitieron dar continuidad al proceso (Montes, 2001).

Recuadro 8.1. ¿Cómo impactan los Planes de Convergencia sobre los salarios?

En primer lugar, el restrictivo marco fiscal limitó su componente indirecto mediante las privatizaciones, así como el diferido, fundamentalmente a través del endurecimiento de las condiciones de acceso y la reducción de la cuantía media de las prestaciones por desempleo y las pensiones de jubilación. Considerando además el favorable trato fiscal del que han disfrutado las rentas de la propiedad tras la liberalización de los movimientos del capital, que ha reforzado el esfuerzo contributivo exigido a las rentas del trabajo, se puede valorar la magnitud de la presión salarial transmitida mediante este mecanismo.

Por otra parte, la moderación del nivel de precios también contribuyó a la contención salarial, toda vez que se mantuvo un enfoque unilateral sobre el origen de la inflación centrado en los costes laborales. De este modo, se promovieron diferentes medidas para reformar el marco de negociación colectiva entre las que cabe destacar el debilitamiento de la aplicación de las cláusulas de revisión automática que garantizan el mantenimiento del poder adquisitivo de los salarios al considerarlas inflacionistas.

Por último, el compromiso de estabilidad cambiaria supuso la renuncia por parte de los Estados miembros a la posibilidad de adaptar su capacidad competitiva mediante la modificación del valor de sus respectivas monedas. Por lo tanto, cualquier cambio en los precios relativos de dos países de la Eurozona únicamente puede articularse mediante modificaciones de los niveles de costes internos al renunciarse a la utilización de la política cambiaria con fines competitivos. La propia dinámica de acumulación capitalista explica que este proceso de deflación interna quedara confinado al ajuste de los salarios, manteniendo al margen la base de la acumulación, el beneficio. Considerando la elevada disparidad en los niveles de productividad, inflación y salarios que mantienen entre sí las economías de la UEM puede comprenderse la intensidad de la carrera que han emprendido para reforzar su posición competitiva, pivotada sobre la contención salarial.

8.4. Adopción del euro y perpetuación de los mecanismos de ajuste salarial: ¿es la UE la solución?

Tras la entrada en la fase definitiva del proyecto de integración se dota de continuidad a todos los resortes activados durante la fase anterior para contener los salarios. En primer lugar, la fijación irrevocable de los tipos de cambio supone la renuncia definitiva a la manipulación del tipo de cambio con fines competitivos, perdurando así los procesos de deflación interna que se han hecho recaer, exclusivamente, sobre los salarios.

La política monetaria se cede plenamente al BCE, institución que ha mantenido una obsesiva lucha contra la inflación en la que los salarios han quedado situados en el ojo del huracán²³⁹. Ha habido consenso entre las autoridades monetarias nacionales y el BCE en la base sobre la que diseñar la lucha antiinflacionista, responsabilizando a los salarios del incremento del nivel de precios. De Serres *et ál.* (2001) plantean que el crecimiento salarial se ha convertido en una variable significativa para el diseño de la política monetaria, utilizando este instrumento como mecanismo clave a corto plazo para contener el alza salarial. Se ha considerado que el principal enemigo del proceso de crecimiento económico era la inflación al frenar la capacidad exportadora y afectar a las expectativas empresariales mediante las decisiones de inversión. Y se ha defendido que los costes laborales eran los responsables del diferencial de inflación en España respecto al resto de economías de la Eurozona²⁴⁰. De este modo, se ha sacralizado la contención salarial como estrategia para moderar el crecimiento de los precios, lo que permitiría incluso mejorar la capacidad competitiva al posibilitar la reducción de los costes unitarios de producción sin socavar la ganancia, fundamento de la acumulación.

Además, mediante la adopción del Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC) no solo se garantiza la perpetuación de la disciplina fiscal sino que se refuerza, manteniendo así la presión efectiva sobre los componentes diferido e indirecto del salario²⁴¹. A través del establecimiento de un mecanismo de supervisión mutua entre los países miembros y la instauración de un procedimiento sancionador en caso de incumplimiento de los términos del acuerdo, con el objetivo de avalar el cumplimiento de los compromisos adquiridos, se fortalece el restrictivo marco fiscal. De este modo, las economías de la Eurozona adquieren el compromiso permanente de no superar los niveles de deuda y déficit público establecidos en el TUE. Los argumentos sobre los que se sostuvo la conveniencia del acuerdo fueron similares a los utilizados con anterioridad para justificar la disciplina fiscal como criterio de acceso a la UEM: garantizar la independencia del BCE y la prohibición de monetización de la deuda pública, así como fomentar la acumulación mediante el mantenimiento de un cuadro macroeconómico estable.

Por lo tanto, pueden encontrarse elementos comunes entre el caso analizado y el resto de economías de la Eurozona aunque la particular situación de partida del

²³⁹ El objetivo exclusivo del BCE, según queda establecido en sus Estatutos constitutivos (artículo 2), es el control de la inflación: “[...] el objetivo primordial del Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC) será mantener la estabilidad de precios. Sin perjuicio de dicho objetivo, el SEBC apoyará las políticas económicas generales en la Unión con miras a contribuir a la consecución de los objetivos de la Unión [...]”. La prioridad otorgada en la UEM al control de la inflación responde a los intereses del capital: la inestabilidad de precios juega en contra de sus expectativas de revalorización y, además, puede ser especialmente dañina para el capital financiero al gozar de una mayor movilidad (Etchezarreta, 2005). Para una explicación detallada sobre el diseño y el funcionamiento del BCE véase Del Rosal y Murillo (2015).

²⁴⁰ Véase, por ejemplo, Segura (2005).

²⁴¹ Realmente, el acuerdo se concibe con el nombre original de ‘Pacto de Estabilidad’, aunque finalmente se añadió la segunda parte para dar respuesta a las presiones del Gobierno francés. Sin embargo, su inclusión solo supone una alteración meramente formal sin reflejo real en su contenido: la adición tenía como objetivo otorgar una mayor legitimidad al acuerdo frente a los agentes sociales pero realmente no contemplaba ninguna medida encaminada a fomentar la actividad económica y el empleo. Más bien, al contrario, el carácter restrictivo de la política fiscal requerida ha lastrado el ritmo de crecimiento.

capitalismo español, las principales deficiencias del aparato productivo y la mayor intensidad con la que se han aplicado las reformas, han contribuido al carácter específico del caso español. De este modo, las transformaciones a las que se ha sometido al marco institucional del capitalismo español no han tenido parangón en el seno de la Eurozona.

Capítulo 9. El marco de política económica (II): El modelo español de ajuste salarial

La economía española no ha quedado al margen de la reacción emprendida por el capital para aliviar las tensiones sobre la ganancia, en este caso mediada por el proyecto comunitario de integración monetaria. Más bien, según lo repasado anteriormente, incluso puede considerarse una de las precursoras en la adopción de este tipo de medidas. Como se constata a continuación, el conjunto de medidas de política económica que han definido el marco de gestión del capitalismo español respondieron a la necesidad del capital de impulsar fuerzas contrarrestantes a la caída tendencial de la rentabilidad. Para ello, se ha desplegado una estrategia, con un elevado grado de coherencia interna, orientada al ajuste salarial que subyace bajo el discurso relativo a la necesidad de la mejora competitiva basada en la contención de los costes laborales. La alternativa utilizada para abaratar los costes unitarios de producción, frente a otras medidas de contención de costes y a la mejora de la productividad, ha sido la reducción de costes laborales, vía espuria de mejora competitiva pero que permite al capital obtener resultados de manera más inmediata (Palacio, 1994).

Así, se ha pretendido contener los costes laborales dejando de lado el resto de costes que integran el coste total por ser menos susceptibles de control, erigiéndose la mejora de la capacidad competitiva sobre la intensificación de las condiciones de explotación de la clase trabajadora. Todo ello con el objetivo de alcanzar una distribución del ingreso favorable a las rentas derivadas de la propiedad en detrimento de las del trabajo para contrarrestar la tendencia decreciente sobre la tasa de ganancia. El incremento de la tasa de plusvalor que se ha promovido de este modo responde a la necesidad de aliviar las tensiones crecientes sobre la rentabilidad. Como se comprobará más adelante, esta estrategia ha tenido un alcance muy limitado al representar una mera 'huida hacia delante' (Arrizabalo, 2014) que únicamente ha permitido postergar la manifestación de las crecientes dificultades de valorización, aunque cuando se han revelado lo han hecho de manera más aguda.

A continuación se explican los principales pilares sobre los que se ha sustentado la gestión del patrón de acumulación español, que han servido para conformar un sólido programa tendente a restituir las condiciones de rentabilidad. Durante este periodo se profundizó en el modelo gestado durante la década anterior para desvalorizar la fuerza de trabajo: una política de empleo orientada a la desregulación del mercado de fuerza de trabajo y una política de rentas dirigida a la contención de los salarios. Además, el modelo de acumulación también ha pivotado sobre otros ejes que también han impactado sobre la dinámica salarial y la propiedad de los medios de producción: a saber, privatizaciones,

apertura y desregulación integral de la economía. De este modo se ha consolidado la incardinación del capitalismo español a la economía mundial, intensificando así la tensión competitiva al desbordar el marco de competencia vigente hasta ese momento.

Así es como el capital ha pretendido modificar la distribución del ingreso para ofrecer resistencia a la tendencia decreciente de la ganancia. En todo caso, el modelo se ha inspirado en las políticas fondomonetaristas de ajuste, institución que ha respaldado la orientación que ha adoptado la política económica desde el inicio del periodo. A continuación se detallan los principales ejes en torno a los que se ha articulado el ajuste salarial en el caso español.

9.1. La desregulación del mercado laboral como instrumento de contención salarial

Durante el periodo de análisis, la política de empleo ha arrebatado el protagonismo que la política de rentas había asumido durante la década anterior y erigiéndose como uno de los principales instrumentos de aplicación del ajuste salarial. Cuando los Gobiernos de turno valoraron que una política de rentas pactada basada en la contención salarial no sería posible ahondaron en las políticas de desregulación del mercado de fuerza de trabajo esperando que el deterioro de las condiciones laborales promoviera de manera indirecta la pretendida moderación salarial.

¿Por qué motivos la política de rentas cede su posición hegemónica a la política de empleo para garantizar la contención de los salarios? Por una parte, el marco jurídico que regula a la primera de ellas requiere el consenso de los agentes sociales por lo que su aplicación puede ser menos ágil (Ferreiro, 2003)²⁴². El contexto social es diferente al del decenio anterior por lo que no se considera viable su reedición. Por otro lado, mediante la política de rentas no es posible controlar los componentes salariales diferentes al directo, de manera que la política de empleo coadyuva a desplegar un ajuste de carácter integral sobre el salario. En este sentido destaca el proceso de abaratamiento del despido ejecutado durante el periodo, que contribuyó al deterioro del componente diferido del salario.

Asimismo, el proceso de desregulación sobre el mercado de fuerza de trabajo insufló tal grado de precariedad a las relaciones laborales que los salarios directos también se vieron resentidos, fundamentalmente por la generalización de las nuevas formas de contratación que presionaron a la baja las condiciones laborales negociadas. Y también permitió modificar el propio marco institucional de fijación de los salarios (Ferreiro, 2003).

9.1.1 El sustento teórico de la política de empleo aplicada

¿Sobre qué fundamentos teóricos se basó la política de empleo ejecutada? Se ha

²⁴² Más si cabe en un contexto de moderación del crecimiento del gasto social público.

defendido la conveniencia de las reformas aplicadas desde la perspectiva de los problemas derivados de la supuesta rigidez del mercado laboral. El respaldo teórico a la desregulación del mercado de fuerza de trabajo se sustenta en la defensa ferviente del mecanismo de autorregulación de los mercados que profesa la economía convencional²⁴³. Desde esta perspectiva se extiende el enfoque general utilizado en el análisis de los intercambios para aplicarlo al mercado de fuerza de trabajo, concibiendo así el desempleo como un exceso de oferta que, al igual que ocurre con el resto de mercancías, puede ser resuelto mediante la reducción del precio de intercambio.

El análisis económico ortodoxo defiende que los principales causantes del desempleo son el marco de determinación de los salarios y la existencia de las prestaciones por desempleo. Es decir, se apunta a los derechos laborales conquistados por el movimiento obrero durante la segunda mitad del siglo XX, de especial relevancia en el resto de las economías europeas respecto al caso español, como aquellos elementos de carácter institucional que impiden el ajuste automático vía precios que se deriva, como benéfica consecuencia, de la competencia capitalista²⁴⁴. Dejando funcionar libremente al mecanismo de ajuste automático del mercado se absorberá el exceso de oferta de fuerza de trabajo. Los trabajadores deben aceptar la reducción salarial para hacer desaparecer el desempleo ya que, ante la rebaja de los costes, se contratarán más trabajadores.

Desde esta corriente se considera que los trabajadores disponen de una serie de mecanismos legales que les garantizan una remuneración superior a la de equilibrio, lo que explica el desajuste en el mercado: la intervención estatal y sindical, en forma de normas de carácter laboral, impiden el funcionamiento competitivo del mercado (Recio, 2009). Mediante los sindicatos se impone un marco excesivamente rígido de contratación que se debe transformar para neutralizar el problema del desempleo. Las barreras reguladoras generan una serie de costes adicionales a la contratación que desalienta al capital a emplear a trabajadores adicionales. Por lo tanto, los salarios “deben ser flexibles a la baja, reduciéndose cuando el empleo disminuye y el paro crece” (Albarracín, 1998: 7). Según Estrada *et ál.* (2009: 17), la “considerable rigidez en los mecanismos de negociación y formación salarial y una profunda dicotomía en las modalidades de contratación” han tendido a desplazar la intensidad del ajuste hacia el empleo en el caso español.

Desde esa perspectiva se vincula la demanda de la fuerza de trabajo, que determina el nivel de empleo, exclusivamente al precio de la mercancía intercambiada. Por lo tanto, se defiende la existencia de una relación inversa entre nivel de empleo y salario que sirve para consagrar la compresión salarial como única salida posible al

²⁴³ Entre otros autores, dentro de la ortodoxia destaca la aportación de Layard, Nickell y Jackman, quienes han dedicado buena parte de su obra a este tipo de análisis. En Albarracín (1998) puede encontrarse una revisión crítica de los rudimentos de la política neoclásica de empleo.

²⁴⁴ Por ejemplo, en Blanchard (2005) y en Mortensen (2004) se pueden encontrar sendos análisis ortodoxos en los que se defiende que estos elementos generan fricciones sobre el mecanismo de ajuste automático del mercado. Nicoletti y Scarpetta (2005) vinculan los avances en términos de empleo durante la última fase de crecimiento a las políticas de desregulación aplicadas en las economías de la OCDE durante las últimas décadas.

problema del desempleo²⁴⁵. Elementos como el salario mínimo, la protección al empleo en forma de indemnizaciones por despido, los sistemas colectivos de negociación, las prestaciones por desempleo o las cotizaciones sociales -denominadas, deliberadamente, impuestos sobre la creación de empleo- para financiar estos programas, estarían entorpeciendo el ajuste automático según los planteamientos derivados de este enfoque.

Esta es la interpretación ofrecida desde la perspectiva convencional sobre la mayor incidencia del desempleo en Europa frente a otras potencias capitalistas y la misma que se ha utilizado para explicar el abultado desempleo del capitalismo español (Malo de Molina, 1997: 13)²⁴⁶:

En el mercado de trabajo se han manifestado tradicionalmente desajustes institucionales que han obstaculizado la capacidad de adaptación de la economía y que se han materializado en una elevada tasa de paro. La progresiva adaptación del mercado de trabajo debe discurrir simultáneamente por diversas vías que faciliten el ajuste de las plantillas a las necesidades de las empresas, estimulen la movilidad del empleo desde los sectores en declive hacia los más dinámicos, acerquen los crecimientos salariales a aquellos que resultan compatibles con la productividad y con la situación competitiva de cada empresa, y fomenten la inversión en capital humano, de forma que se haga posible la reconversión y adaptación de los trabajadores a las nuevas condiciones tecnológicas.

Además, el propio diseño de la moneda única también se ha utilizado para reclamar la necesidad de transformar el marco institucional del mercado de fuerza de trabajo con el objetivo de favorecer el ajuste de los salarios (Rodríguez, F. 2008: 137):

En el mercado de trabajo reside precisamente uno de los aspectos más delicados del funcionamiento de la UEM. A falta de una movilidad laboral suficiente de la población activa a lo ancho de toda el área, la pérdida del tipo de cambio como instrumento de ajuste, que es inherente a la UEM, exige un grado elevado de flexibilidad de los salarios para responder adecuadamente a las perturbaciones específicas a cada país; en caso contrario, estas perturbaciones podrían tener un impacto muy dañino sobre la actividad económica y sobre el empleo. La necesidad de un mercado de trabajo flexible se ve acentuada por la ausencia de una política fiscal centralizada a nivel de toda la UEM, que permita, mediante su capacidad redistributiva, atenuar las perturbaciones que afecten negativamente a algunas zonas, regiones o países del área... El esquema europeo exigiría, o bien una elevada integración de los mercados de trabajo —que no se va a producir—, o bien una gran flexibilidad de cada uno de ellos a nivel nacional; los de la

²⁴⁵ Gómez (1995) ofrece una crítica a este planteamiento mediante el análisis del funcionamiento del mercado español de fuerza de trabajo.

²⁴⁶ Ha sido profusa la publicación de análisis sobre el mercado español de fuerza de trabajo que han incidido en estos argumentos. Por ejemplo, Pérez *et ál.* (2004) recomiendan promover la flexibilidad en este mercado para reforzar la posición competitiva española y De la Dehesa (2005: 489) achaca a la rigidez en términos de costes y procedimiento de despido la mayor incidencia del desempleo en el caso español. Este último autor recomienda la rebaja en la indemnización por despido improcedente y la reducción de las cotizaciones sociales en los contratos indefinidos para potenciarlos, así como la ampliación del periodo de prueba durante el que es posible despedir sin indemnización.

mayoría de los países europeos adolecen más bien de excesiva rigidez, por lo que dotarlos de mayor flexibilidad es una tarea prioritaria para la preparación de la UEM.

De este modo, desde la integración en la UEM se ha reforzado la presión para que el ajuste recayera sobre los salarios, enmascarada mediante el discurso de la necesidad de flexibilizarlos. Ante la ausencia del tipo de cambio como mecanismo de ajuste para afrontar las eventuales perturbaciones asimétricas, se ha defendido que el ajuste salarial debería permitir mitigar sus efectos nocivos.

Por su parte, los principales organismos internacionales como el FMI o la OCDE también han aludido a la rigidez de la normativa laboral para explicar la especial incidencia del desempleo en el capitalismo español, dejando constancia de ello es sus informes económicos. Se ha apuntado especialmente a las modalidades de contratación y a la protección al empleo²⁴⁷. Desde la UE también se ha defendido este tipo de planteamientos ortodoxos, señalando que los desempleados quedan excluidos de la ocupación por razones de costes. El BCE también se ha convertido en un ferviente defensor de la desregulación del mercado de fuerza de trabajo²⁴⁸. La siguiente cita ilustra la posición de la UE (Comisión Europea, 2003: 6)²⁴⁹:

Una reglamentación laboral inflexible, que proteja a los trabajadores establecidos pero que haga arriesgado para las empresas la contratación de trabajadores, deja a muchas personas al margen del mercado de trabajo, debiendo elegir entre empleos temporales intermitentes o la inactividad y el desempleo a largo plazo. En cambio, un menor grado de regulación y una organización del trabajo más flexible -por ejemplo, propiciando el trabajo a tiempo parcial y un horario laboral flexible-, y equilibrada por un nivel adecuado de seguridad de las relaciones laborales, facilitaría a las personas su inserción en el mundo laboral y a las empresas la contratación de éstas. Los obstáculos y frenos a la movilidad de la mano de obra -geográficos y ocupacionales- también impiden el funcionamiento adecuado del mercado de trabajo, dejando un amplio margen para la mejora del ajuste entre las ofertas de empleo y los recursos humanos disponibles para cubrirlas.

Por lo tanto, recomiendan (ibídem: 7) “(f)omentar una organización del trabajo más flexible y revisar la reglamentación laboral, especialmente en lo que se refiere a los contratos laborales, teniendo en cuenta la necesidad de flexibilidad y seguridad”. En el *Libro Blanco sobre la Competitividad, el Crecimiento y el Empleo* se apunta a que ciertos derechos laborales generan fricciones que impiden que el ajuste en este mercado se pro-

²⁴⁷ En la clasificación *Doing Business* que elabora el BM así como en *Employment Outlook* de la OCDE España aparece como una de los países europeos con mayor rigidez, superando la de los países anglosajones y la de los países del centro de Europa. No obstante, estas clasificaciones se deben valorar con sumo cuidado por su particular diseño. Por ejemplo, Navarro (2007: 202) denuncia que en la desarrollada por el BM “los criterios empleados para unificar las características de la regulación del empleo son arbitrarios y la posición que un país ocupa en el ranking depende mucho de estos criterios”.

²⁴⁸ La solución planteada por Trichet, antiguo presidente del BCE, frente al problema del desempleo fue la de “flexibilizar el mercado laboral y moderar los salarios” (ABC, 16/02/2008).

²⁴⁹ En los documentos relativos a la Cumbre de Luxemburgo se defienden posiciones similares.

duzca vía salarios lo que provoca que se materialice vía cantidades, dando lugar al desempleo. Se propone que los elevados costes laborales derivados del rígido marco institucional del mercado de fuerza de trabajo son los responsables del elevado nivel de paro. De ahí que se defienda el desmantelamiento de estos derechos laborales para mejorar la creación de empleo a costa de reducir los costes laborales.

La posición de la ERT (1993) vuelve a ser coincidente con la de las instituciones comunitarias, reclamando la desregulación del mercado de fuerza de trabajo a efectos de aliviar la presión que el marco jurídico impone sobre su funcionamiento y planteando que la solución al desempleo requiere la reducción del coste de emplear a la gente en Europa. Además, se recomienda que las políticas de protección al empleo se restrinjan únicamente a aquellos colectivos más sensibles al desempleo como jóvenes y parados de larga duración. Asimismo, proponen la mejora de la “empleabilidad” (ibídem: 17; traducción propia) de los trabajadores mediante la perpetuación de la formación de los trabajadores durante toda su vida laboral.

*Recuadro 9.1. Elementos responsables de la rigidez laboral
desde la perspectiva ortodoxa*

Concretamente, desde el enfoque ortodoxo se apunta a los siguientes elementos del marco institucional del mercado de fuerza de trabajo como principales responsables de la rigidez salarial:

- El *procedimiento de negociación salarial* basado en un modelo intermedio es inadecuado para favorecer la moderación salarial ya que permite que los avances en productividad sean absorbidos por los salarios reales.
- El *salario mínimo* solo es un elemento de protección que defiende los intereses de los trabajadores ocupados frente a los de los desempleados. Desde esta perspectiva se defiende que el salario mínimo se sitúa en un nivel superior a la productividad marginal de ciertos segmentos de trabajadores por lo que impide el ajuste vía precios en el mercado al inhibir la flexibilidad salarial a la baja²⁵⁰. En todo caso, el número de trabajadores afectados por el salario mínimo trasciende el de aquellos que lo cobran directamente ya que las remuneraciones de muchos otros quedan vinculadas en los convenios colectivos, de diferente manera, a este nivel.
- De la Dehesa (2005) señala a la *brecha entre el coste total del trabajador para la empresa y el salario neto que el trabajador recibe* como uno de los elementos que entorpecen la creación de empleo en la economía española. Sin embargo, según los datos que ofrece Eurostat, la carga fiscal sobre los costes laborales²⁵¹ en

250 En González (1997) se defiende que la existencia del salario mínimo es uno de los factores que contribuyen a la elevada tasa de desempleo del segmento más joven de la fuerza de trabajo y a la destrucción de empleo en los estratos menos cualificados.

251 Se obtiene como la proporción sobre el coste laboral total del impuesto de la renta sobre el

España ha permanecido por debajo de la media europea. Así, en el año 2007, mientras que la para la UE y la Eurozona alcanzó el 39,9% y 41,9%, respectivamente, en el caso español se mantuvo en un 35,7%²⁵².

- También se ha defendido que la existencia de la *prestación y el subsidio de desempleo* aumenta el denominado salario de reserva, entendido como el nivel salarial a partir del que los trabajadores están interesados en vender su fuerza de trabajo. Los motivos que se han utilizado para cuestionar su existencia son dos. Por una parte, la existencia de la prestación por desempleo reduciría la oferta efectiva de fuerza de trabajo al desincentivar la búsqueda de empleo y, por otra, reforzaría el poder de negociación sindical, al permitir exigir reivindicaciones salariales más sustanciosas.
- Por último, las *indemnizaciones por despido* también han servido para avivar el supuesto conflicto entre ocupados, insiders, y los desempleados, outsiders²⁵³. Se ha proclamado que la protección al empleo mediante este mecanismo refuerza la posición de negociación de los trabajadores empleados lo que les permite mostrarse más ambiciosos en sus reivindicaciones salariales. Así, las organizaciones sindicales solo estarían defendiendo los intereses de los ocupados, quienes conforman el grueso de su afiliación. Y basándose en que los costes laborales son el principal lastre para la contratación de nuevos trabajadores, se considera que las indemnizaciones por despido obstaculizan la creación de empleo (Malo y Toharia, 1994).

9.1.2. Materialización del proceso de desregulación laboral

¿Cómo se concretó el proceso de contrarreformas²⁵⁴ sobre el mercado laboral? Conforme a la posición teórica expuesta, las reformas se han sustentado sobre el endurecimiento de las condiciones de acceso y la reducción de la cuantía media de la prestación por desempleo, el abaratamiento del despido y el enriquecimiento de los convenios colectivos, fomentando así un modelo más descentralizado de determinación no solo de los salarios sino también del resto de elementos que definen la relación laboral. A continuación se efectúa un repaso de la senda mantenida de contrarreformas, tras aclarar el papel desempeñado por las instituciones comunitarias en este proceso.

salario bruto más las contribuciones a la seguridad social de empleadores y empleados.

²⁵² Por lo tanto, no parece plausible achacar a este factor el elevado nivel de desempleo del capitalismo español.

²⁵³ Es significativo que sea uno de los conflictos mencionados por la Comisión Europea (1994: 32 y siguientes) como principal causa de las desigualdades en el terreno de la UE, mientras que obvia completamente el principal conflicto imperante en estas sociedades, el que mantienen capital y trabajo. Bentalila y Dolado (1994) aluden al conflicto entre insiders y outsiders para justificar la necesidad de desregulación del mercado de fuerza de trabajo y la pérdida de derechos laborales.

²⁵⁴ Se utiliza la denominación de contrarreformas frente a la de reformas como consecuencia del regresivo impacto que tienen estas transformaciones sobre los intereses materiales de la clase trabajadora (Ruíz, 2006).

Aunque, a diferencia de lo ocurrido en otra serie de ámbitos, no ha habido una cesión total de la soberanía en materia de política de empleo, desde la adopción de la Estrategia Europea para el Empleo en 1997 y, especialmente, desde la implantación de la Estrategia de Lisboa en el año 2000, los Gobiernos nacionales han visto cercenado su grado de autonomía en el diseño de la política laboral en favor de las instituciones comunitarias. De este modo, la UE se encargó de coordinar las contrarreformas aplicadas sobre este mercado en el conjunto de las economías europeas.

La Estrategia de Lisboa pretende coordinar las políticas de reforma estructural adoptadas por los estados miembros y supone el refuerzo de los mecanismos de control de las instituciones comunitarias así como la extensión del corsé de la UE sobre el marco nacional de política económica. Su objetivo último es el de dinamizar el proceso de valorización reforzando la competitividad de las economías europeas. Para ello, se ha promovido la aplicación de reformas estructurales vinculadas fundamentalmente al mercado de fuerza de trabajo cuyo principal objetivo ha sido su desregulación y la moderación de las rentas salariales, así como fomentar la incorporación de trabajadores al mercado.

Las instituciones comunitarias elaboran una serie de recomendaciones particularizadas para cada uno de los estados miembros, denominadas Grandes Orientaciones de Política Económica (GOPE), sobre las que éstos deben diseñar su marco de política económica, haciendo especial incidencia a las reformas laborales²⁵⁵. Y todo ello mediante un sistema de supervisión multilateral, el ECOFIN, que vela porque la política económica nacional se adecúe a las recomendaciones establecidas en cada caso. Por su parte, cada uno de los estados miembros debe elaborar, a instancia del Consejo Europeo, un Plan Nacional de Reformas (PNR) que debe ser presentado a las instituciones comunitarias para su posterior valoración según su grado de adecuación a los objetivos establecidos en las GOPE. Aunque con ciertas modificaciones menores relativas al procedimiento de actuación, a efectos de agilizar la aplicación de las reformas auspiciadas, este mecanismo se ha perpetuado hasta la actualidad.

Por lo tanto, el discurso del modelo social europeo del mercado laboral choca con la realidad del proyecto de integración, erigido sobre los principios neoliberales. De ahí que su alusión como el elemento distintivo de la política económica de la UE respecto a la de EEUU solo cabe entenderla como una estrategia para intentar legitimar el proyecto comunitario ya que su propio diseño implica, precisamente, la destrucción de las conquistas del movimiento obrero (Frangakis *et ál.*, 2009). Así, la estrategia seguida ha sido la de desregular este mercado, hasta tal punto que se las relaciones laborales han experimentado un significativo proceso de transformación para los asalariados europeos en general y para los españoles en particular.

²⁵⁵ Las relativas al año 2003 pueden servir como ejemplo para constatar la sensibilidad de los gobiernos españoles frente a las recomendaciones de las instituciones comunitarias, cuyo grado de similitud con las medidas aplicadas finalmente es elevado: eliminación de la cláusula de revisión automática del salario para mantener el poder adquisitivo de la negociación colectiva, vinculación del crecimiento salarial a la evolución de la productividad, incremento de la tasa de actividad, promoción de la competencia y fomento del alquiler para favorecer la movilidad geográfica de la fuerza de trabajo.

Recuadro 9.2. El largo proceso de contrarreformas laborales

1980	Estatuto de los Trabajadores (ET)
1984	Primera reforma del ET. Reales Decretos sobre Contratación Laboral precaria
1988	Fracaso del Plan de Empleo Juvenil
1992	El Tratado de Maastricht y el <i>decretazo</i> sobre medidas urgentes de fomento del empleo y protección del desempleo
1993/94	Paquete de Reformas del ET y medidas urgentes para el fomento de la ocupación. Legalización ETT.
1997	Acuerdo Interconfederal para la Estabilidad del Empleo: instauración del contrato de fomento de la contratación indefinida.
2001	Descausalización del despido, contrato inserción y fomento del empleo parcial
2002	Reforma laboral por Decreto. Endurecimiento acceso prestación por desempleo.
2006	Limitación encadenamiento sucesivo de contratos temporales. Generalización del contrato de fomento de la contratación indefinida.

A lo largo del periodo de análisis, se ha sometido al mercado de fuerza de trabajo a una serie de contrarreformas orientadas todas ellas en el mismo sentido. No ha sido un proceso específico del capitalismo español ya que la mayor parte de las economías de la OCDE han afrontado reformas similares, si bien es verdad que el caso español ha sobresalido por la intensidad y profundidad con la que se han aplicado en un periodo de tiempo inferior al utilizado en la mayoría de los casos (Navarro, 2007: 201). Este proceso se inaugura en 1984 con la reforma mediante la que se instauran nuevas formas precarias de contratación y se posibilita la generalización de otras ya existentes, con el objetivo de hacer frente a la crisis de rentabilidad. La senda de desregulación abierta desde este momento encuentra continuidad durante el resto del periodo bajo los Gobiernos de diferente signo.

La contrarreforma de 1994, con el TUE ya en vigor, fue muy ambiciosa al modificar tanto las condiciones de entrada como las de salida del mercado de fuerza de trabajo, así como las relativas a las propias condiciones laborales. La reforma fue de tal calado, y tan favorable para los intereses del capital que “podría constituirse en el primer paso hacia un nuevo Derecho del Trabajo basado no sólo en el principio rector tradicional de la tutela del trabajador sino también en uno nuevo, la competitividad de la empresa” (Malo y Toharia, 1997: 171)²⁵⁶. Siguiendo a Ferreiro (2003: 26) se puede afirmar que

²⁵⁶ Quedó plasmada en las Leyes 10/1994 de medidas urgentes de fomento de la ocupación y

“tenía como objetivo central reducir la inflación reduciendo los costes laborales unitarios” para lo que se modificó el marco institucional de fijación de salarios con el objetivo de contener su evolución.

Concretamente, implicó la adopción de las siguientes medidas: “impulso de la movilidad funcional y geográfica, abaratamiento del despido, instauración de nuevas formas de contratación, establecimiento de agencias privadas de colocación, reducción de la cobertura de desempleo así como el endurecimiento de los requisitos para acceder a ella (...), aumento del número de plazas en prácticas y en formación, con baja o nula remuneración y deficientes condiciones laborales, disminución de costes no salariales” (Arrizabalo, 1997: 160-161)²⁵⁷.

En relación a las formas de contratación cabe destacar la instauración del contrato de aprendizaje por el elevado grado de precariedad que incorpora, reincidiendo así, de manera subrepticia, en el objetivo frustrado del Plan de Empleo Juvenil de 1988²⁵⁸. La utilización de este contrato queda restringida a los trabajadores jóvenes y supone una excepción a la aplicación del salario mínimo al permitir una remuneración inferior. Además, el trabajador queda alejado del disfrute de ciertos derechos de la Seguridad Social como la prestación por desempleo. Asimismo, se generaliza la utilización de las formas temporales de contratación como el contrato de interinidad y el de obra y servicio, que sustituyen al de fomento de empleo y cuya extinción pone fin a la relación laboral con un menor coste para la empresa -nulo, en el caso de la interinidad (De Espinola, 2006). Finalmente, el contrato a tiempo parcial se concibió con mucha amplitud, de tal modo que durante la fase analizada ha pasado a convertirse en una pieza importante del empleo precario. Al quedar definida la jornada en términos anuales, esta figura absorbió una buena parte de los trabajos eventuales y fijos discontinuos (Albarracín, 1998: 21-22).

Además, ciertos derechos laborales dejan de estar protegidos por ley y pasan a ser objeto de negociación. Se desplazan hacia la negociación colectiva aspectos nucleares de las relaciones laborales que hasta ese momento habían quedado

11/1994 de reforma del Estatuto de los Trabajadores, de la Ley de Procedimiento Laboral y de la Ley sobre Infracciones y Sanciones en el Orden Social. A su vez, la Ley 14/1994 regula la actuación de las ETT.

²⁵⁷ Ortiz (1994) destaca que todas estas medidas se corresponden con las recomendaciones lanzadas desde el FMI y la OCDE en los años inmediatamente anteriores, a saber, progresiva eliminación del Instituto Nacional de Empleo (INEM) y autorización de las agencias privadas de empleo, aumento de la movilidad geográfica, funcional y de horarios laborales, eliminación de la autorización administrativa y abaratamiento del despido, eliminación de las cláusulas de revisión salarial en la negociación colectiva, así como el establecimiento de la obligación de tributar y cotizar para las prestaciones por desempleo. En OCDE (1994) se pueden encontrar un elenco de propuestas de reforma que, con carácter recurrente, esta institución ha lanzado con el objetivo de abordar la elevada incidencia del desempleo en las economías europeas, entre las que destacan el incremento de la flexibilidad de la determinación salarial por parte del capital, así como la del tiempo de trabajo, y la reformas de los sistemas de protección social, especialmente el relativo a las prestaciones por desempleo. Precisamente es en este estudio en el que se comienza a responsabilizar al marco institucional del mercado de fuerza de trabajo de la mayor incidencia del problema del paro.

²⁵⁸ Cuya aplicación se paralizó como consecuencia de la exitosa huelga general del 14 de Diciembre de 1988.

amparadas por disposiciones legales. Al pasar a formar parte de los contenidos a negociar se induce a la descentralización de la negociación colectiva. Esta modificación afecta a aspectos como la duración máxima de la jornada y su composición o los descansos diarios mínimos, que acabaron por convertirse en moneda de cambio en los procesos de negociación colectiva. Por otra parte, se modifica la relación jerárquica entre los diferentes niveles de negociación colectiva, de tal manera que las cláusulas de descuelgue permiten que el acuerdo de carácter empresarial no respete lo establecido en el convenio colectivo ante el deterioro de la posición económica de la empresa. Además, se impide la consolidación de los beneficios alcanzados en cada uno de los procesos de negociación. En cuanto a la estructura salarial se fomentó el establecimiento de componentes variables para vincular la remuneración a las circunstancias particulares de la empresa y del trabajador.

En relación a la determinación de la jornada laboral, el mercado de fuerza de trabajo español se convierte en uno de los más flexibles de toda la UE: únicamente existe una duración máxima legal pero al computarse anualmente se concede mucha flexibilidad a las empresas a la hora de asignar horarios de manera irregular. En cuanto a las horas extraordinarias, se elimina la obligación de compensarlas con una retribución superior. Asimismo, se otorga un margen más amplio para modificar las funciones del trabajador: se potencia la movilidad funcional definiendo la prestación laboral pactada de manera más flexible, superando los esquemas de clasificación anteriores e impulsando la polivalencia en el puesto de trabajo. Así como se amplían los motivos que pueden dar lugar al traslado geográfico del trabajador.

En materia de despido, se amplía el conjunto de situaciones susceptibles de ser consideradas despidos por causas objetivas, como aquellas sustentadas en necesidades de producción y organizativas, a efectos de rebajar la indemnización y, en ciertos casos, se reducen los salarios de tramitación. Por último, se ha de destacar que esta reforma ofrece la cobertura legal necesaria para la aparición en escena de las empresas de trabajo temporal (ETT), eliminando así el monopolio que hasta ese momento ostentaba el INEM en la colocación de trabajadores.

Solo se tiene que esperar hasta 1997 para presenciar una nueva reforma, con el apoyo de las principales organizaciones sindicales en este caso²⁵⁹, que fracasó en su objetivo explícito de mejorar la estabilidad laboral: según datos de Eurostat, la tasa de temporalidad no ha bajado del 30% durante todo el periodo estudiado, manteniéndose a la cabeza del conjunto de economías europeas. Aun con la incorporación de algunas concesiones para los trabajadores, como ciertas mejoras en los contratos de aprendizaje denominados desde este momento contratos de formación²⁶⁰, la reforma se focalizó en la facilitación del despido.

²⁵⁹ De hecho, la reforma, materializada en el RD Ley 8/1997 y en el RD 9/1997 no es más que la plasmación en forma de ley del Acuerdo Interconfederal para la Estabilidad del Empleo (AIEE), que contaba con la aprobación de CCOO y UGT, lo que sirvió para presentarla como una reforma modélica.

²⁶⁰ Se reconoce el derecho a la protección frente al desempleo y a la incapacidad laboral transitoria a aquellos trabajadores con menos de 21 años.

Por una parte, para promover la contratación indefinida, y siempre que el trabajador proviniese de una situación precaria o del desempleo, se instauró una nueva modalidad de contratación indefinida que gozaba de una rebaja en la indemnización en caso de despido, abaratándolo por primera vez desde la aprobación del ET. De este modo, con este tipo de contratos, se deteriora la protección que ofrece al trabajador la modalidad indefinida de contratación: los 45 días de salario por cada año trabajado utilizados para el cálculo de la indemnización en caso de despido improcedente se rebajan hasta los 33; además, el límite máximo para la cuantía de la indemnización se reduce desde las 42 hasta las 24 mensualidades.

Por otra, profundizando en la línea abierta por la anterior reforma, se amplía aún más el conjunto de situaciones que pueden dar lugar a despidos objetivos individuales, con una indemnización por despido de 20 días por año trabajado: ya no es necesario que el despido garantice la viabilidad de la empresa sino que es suficiente con que sirva para superar las dificultades que impidan su buen funcionamiento ya sea por su posición competitiva en el mercado o por exigencia de la demanda o que contribuya a la superación de situaciones económicas negativas (Albarracín, 1998). La evidencia empírica confirma su advertencia de que el abaratamiento del despido implicaría la generalización de la precariedad e inseguridad de los trabajadores, al poner en la picota a millones de ellos que tienen empleos fijos.

Asimismo, se introdujeron diferentes mecanismos de bonificación y reducción de las cotizaciones sociales a cargo del empleador. Se incentiva la contratación estable mediante la subvención estatal de hasta el 60% de la contribución empresarial a la Seguridad Social (SS) durante los dos primeros años de duración del contrato (De Espinola, 2006).

En el año 2001 el Gobierno del Partido Popular (PP) da un nuevo giro de tuerca a la política de empleo que es contestado con una huelga general que consigue alterar la propuesta original²⁶¹. En este caso no se consigue reeditar la concertación social de 1997 sino que se aprueba mediante un Real Decreto que acaba plasmándose en la Ley 12/2001. Uno de sus objetivos era el de reducir la temporalidad para lo que perpetúa el contrato de fomento de la contratación indefinida, instaurado con carácter temporal en la anterior reforma, y amplía los colectivos que pueden acogerse a él. Además, también se amplían las bonificaciones para las cotizaciones sociales de cualquier tipo de contrato indefinido. En relación a la concatenación de contratos temporales se posibilita el establecimiento de límites mediante la negociación colectiva. Sin embargo, se instaura una nueva forma de contratación, el contrato de inserción, que no hace sino fomentar aún más la temporalidad, en este caso en el empleo público. El uso de este tipo de contratos queda restringido a la Administración Pública siempre que se contrate a un trabajador para desempeñar un empleo de interés general.

Otro de los objetivos fundamentales pretendidos con la reforma es el de potenciar

²⁶¹ En Ferreiro (2003) puede encontrarse una explicación detallada sobre las modificaciones que implicó esta reforma.

el empleo a tiempo parcial, para lo que se flexibiliza su utilización. Si bien anteriormente los trabajadores contratados a tiempo parcial no podían realizar una jornada superior al 77% de la jornada completa establecida en convenio, desde este momento solo se requiere que la duración de su jornada sea inferior a la jornada completa. Además, también se ofrece un mayor margen para la asignación y la distribución de la jornada ampliando desde el 30% hasta el 60% de la jornada realizada el número de horas complementarias que el trabajador contratado a jornada parcial podía realizar.

No obstante, una de las medidas de mayor calado de las que integran esta reforma es la descausalización del despido. Se permite que la empresa, si asume la improcedencia del despido, pague la indemnización correspondiente cuando éste se hace efectivo evitando el pago de los salarios de tramitación hasta el momento en el que se celebre el posible acto de conciliación o, en su caso, el juicio para calificar el despido. Así se consiguió difuminar la distinción entre los despidos procedentes e improcedentes. Como consecuencia de la facilidad que incorpora el capital utilizó de manera masiva esta vía de despido, de tal manera que en 2003 y en 2004 absorbió el 56% y el 66%, respectivamente, del total de los despidos (Ruiz, 2006). Además, la indemnización por despido se extiende a algunas de las formas contractuales temporales -quedan al margen los contratos de interinidad, formación e inserción- aunque por una cuantía de 8 días de salario por cada año trabajado.

Por otra parte, la Ley 45/2002 reforma el sistema de protección social por desempleo, endureciendo las condiciones de mantenimiento de la prestación por desempleo. La principal modificación consiste en restringir el tipo de empleos que los desempleados pueden rechazar sin perder el derecho a la prestación.

La última de las reformas que tiene lugar en el periodo de estudio²⁶², que entra en vigor en el año 2006 y se plasma en la Ley 43/2006, mantuvo un carácter claramente continuista, recuperando la concertación con los agentes sociales²⁶³. Con el objetivo de fomentar la contratación indefinida se establecen bonificaciones aún más cuantiosas y duraderas en las cotizaciones sociales asumidas por el empleador, así como se instauran subvenciones en forma de reducción de las cargas sociales por convertir en indefinidos contratos temporales, reduciendo en todo caso el coste laboral para el capital. Tal fue así que el coste laboral total de un trabajador indefinido convergió con el de un temporal con una retribución mensual similar durante los cuatro primeros años de duración del contrato, incluyendo la indemnización por despido (Pérez, 2007: 40).

Estos incentivos de los que disfrutó el capital explican el repunte de la contratación indefinida durante los meses inmediatamente posteriores a su entrada en vigor, si bien se ha de considerar que tuvieron un efecto efímero. Además, se amplió hasta

²⁶² Desde el estallido de la crisis los sucesivos Gobiernos de PSOE y PP han continuado con la senda de contrarreformas laborales, aunque, especialmente la de 2012, mantiene tal grado de profundidad que se sitúa en un plano cualitativamente diferente a las adoptadas hasta ese momento.

²⁶³ En Pérez (2007) puede encontrarse una explicación detallada sobre las modificaciones que implicó esta reforma.

tal punto el conjunto de colectivos que podían acogerse a los contratos de fomento de la contratación indefinida que su utilización prácticamente se universalizó. De este modo, se reincide en la senda de abaratamiento del despido abierta desde décadas anteriores mediante la generalización de la rebaja de la indemnización por despido improcedente que implica este tipo de contrato. Asimismo, la precariedad también se extendió mediante la supresión temporal del límite de edad del trabajador para que pudiera quedar acogido a un contrato de formación.

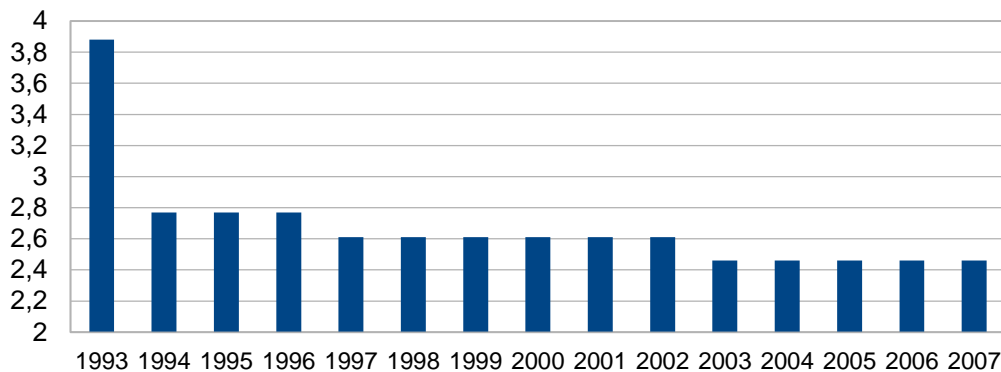
Por otra parte, se limita el encadenamiento sucesivo de contratos temporales de manera que se obliga a contratar de manera indefinida a todos aquellos trabajadores que acumulasen dos o más contratos temporales con una duración superior a los dos años en un periodo de treinta meses. Es en esta medida en la que tanto el Gobierno como las centrales sindicales justificaron el carácter progresivo de la reforma²⁶⁴, si bien es verdad que no se dotaron los mecanismos de inspección y control necesarios para garantizar su aplicación efectiva. Además, su elusión resultaba sencilla. En primer lugar, el empleador, una vez alcanzado el límite temporal, no tenía la obligación de convertir en indefinido el contrato de trabajo a pesar de que quedara vinculado con un puesto de trabajo fijo de la empresa al poder optar por no renovarlo y contratar un nuevo trabajador. Es decir, la normativa no obligaba a cubrir con plantilla fija la cobertura de una necesidad permanente de la empresa. Y, como la limitación temporal era efectiva para el mismo puesto de trabajo, definición mucho más ambigua que la de grupo o categoría profesional que son las que contempla el ET para establecer los sistemas de clasificación en los convenios colectivos, permitía sortear la limitación con ligeras modificaciones en el puesto de trabajo como traslados de centro de trabajo (Trillo, 2009)²⁶⁵.

Por lo tanto, la política de empleo aplicada durante el periodo 1994-2007 quedó articulada en torno a una serie de reformas estructurales dirigidas a la desregulación del mercado de fuerza de trabajo que han deteriorado las condiciones de empleo. Así lo demuestra la tendencia descendiente del índice de protección de empleo elaborado por la OCDE (Gráfico 9.1). Además, después de tantas reformas hay un uso masivo, y fraudulento, de las diferentes formas precarias de contratación, fundamentalmente las de carácter temporal y parcial. Mediante su generalización se ha inoculado un elevado grado de inestabilidad al mercado, de tal intensidad que, si bien es verdad que en su esencia se han mantenido (Guerrero, 2006), la forma de manifestación de las relaciones laborales ha experimentado una verdadera transformación.

²⁶⁴ Así como en la extensión del subsidio por desempleo a ciertos colectivos anteriormente excluidos, medida que tuvo un alcance muy limitado.

²⁶⁵ Beneyto (2006) ofrece una amplia explicación sobre el margen de maniobra que ofrece para las empresas la definición de la medida en estos términos.

Gráfico 9.1. Índice de protección de empleo
(OCDE)



Además, la desregulación ha sido funcional para aplicar el ajuste salarial. ¿Cómo contribuyó a la contención de los costes laborales? En primer lugar, las nuevas modalidades de contratación incorporaban remuneraciones menores. En general, la temporalidad, que se ha extendido durante todo el periodo, supone una retribución salarial ostensiblemente más reducida. Más concretamente, el contrato de formación permite una remuneración incluso inferior al salario mínimo y el contrato en prácticas incorpora una remuneración inferior a los contratos ordinarios. Además, mediante el debilitamiento de la protección al empleo a través del paulatino abaratamiento del despido se comprimió el componente diferido del salario. Asimismo, estas reformas junto al proceso de descentralización y de enriquecimiento al que se sometió a la negociación colectiva, debilitaron el poder de negociación de los trabajadores, lo que se tradujo en unas reivindicaciones salariales más moderadas.

9.2 .Negociación colectiva y devaluación salarial

La política de rentas cedió cierto protagonismo durante la fase analizada, lo que contrasta con el papel central que representó durante la etapa inmediatamente anterior a la incorporación a la UE. Aun así, el argumento de la necesidad de moderar el crecimiento salarial como única vía para favorecer la creación de empleo impregnó los acuerdos de negociación colectiva durante esta fase. De este modo, se incrustaron diferentes mecanismos de contención salarial en la negociación colectiva a la vez que se descentralizó el propio proceso, con el objetivo de facilitar la moderación de los salarios. Incluso se consiguió reducir el número de trabajadores cubiertos por los convenios, que al final del periodo de análisis representaban menos del 60% del total, nivel similar al del año 2000²⁶⁶. Por lo tanto, la variable instrumental sobre la que se hizo recaer el ajuste han sido las tarifas salariales fijadas en los procesos de negociación colectiva entre patronal y sindicatos. Así se consiguió vehicular la moderación salarial ya que, a pesar de

²⁶⁶ Cálculos propios según datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social y del INE.

las bajas tasas de densidad sindical, el grado de cobertura de los convenios colectivos es elevado al no quedar condicionado por la afiliación. Fernández *et ál.* (2006), a partir de un análisis empírico del caso español, concluyen que el mejor instrumento para frenar la incidencia de los empleos con bajos salarios es mediante un marco de negociación colectiva que garantice un mayor ritmo de avance salarial.

Las propias direcciones de las principales organizaciones sindicales asumieron el argumento de que la única vía para aliviar el problema de las elevadas tasas de paro era la contención salarial (Navarro, 2007), aceptando así en los procesos de negociación, como un principio rector del proceso, unas mejoras de los salarios reales claramente inferiores a los avances en productividad. Embebiéndose del discurso oficial, se asumió que la clase asalariada debía transigir con la contención salarial como sacrificio necesario para mejorar la competitividad de la economía, lo que, automáticamente, conllevaría mejoras en los niveles de empleo que permitirían a los parados acceder a un puesto de trabajo. Todo ello les condujo a cerrar acuerdos que han tenido un impacto regresivo sobre los intereses materiales de los asalariados²⁶⁷. A pesar de ello, se suele defender la actitud mantenida por las centrales sindicales: por ejemplo, Martín (2007) considera que contribuyó a contener el nivel de precios y permitió la creación de empleo, a la vez que mejoró el poder adquisitivo de los asalariados cubiertos por convenio.

La mayor intensidad con la que se ha acusado la inflación en la economía española, reflejada en un diferencial positivo de las tasas de crecimiento de los precios respecto a las de la UEM, se convirtió en una verdadera obsesión para las autoridades económicas nacionales y europeas. Y se ha responsabilizado a los costes laborales, prácticamente de manera exclusiva, del mayor ritmo de crecimiento de los precios, de manera que se ha consagrado la moderación salarial como el método de control de la inflación. Así lo plantea Fuentes (2005: 65): “Condición destacada para mantener la desaceleración de la inflación —y para favorecer la creación de empleo—, según ha acentuado en distintas oportunidades el Banco de España y, con especial insistencia, su Gobernador, (...) es la moderación de las rentas salariales, así como la flexibilización del mercado de trabajo”.

Así, el esfuerzo por mantener la tasa de inflación en los niveles compatibles con el acceso a la UEM, así como el realizado para reducir el diferencial de inflación posteriormente, ha recaído sobre los salarios. Y se han mantenido al margen otras variables que también son significativas para explicar el proceso de formación de precios, desde la evolución de las rentas derivadas de la propiedad hasta aquellos otros elementos, como el grado de centralización en los mercados, que otorgan cierto poder de fijación de precios a aquellos capitales individuales más competitivos.

No obstante, la dinámica de negociación colectiva no ha sido simplemente una herramienta gubernamental para controlar el crecimiento de la inflación sino que ha sido un elemento más de la estrategia integral desplegada para solventar las tensiones sobre

²⁶⁷ Esta línea de actuación de las centrales sindicales, quienes justificaron su actitud desde la corresponsabilidad para mantener el nivel de empleo, ejerció un importante efecto de desmovilización de la clase asalariada.

la rentabilidad mediante la intensificación de las condiciones de explotación.

9.2.1. La descentralización del marco de negociación colectiva

El proceso de descentralización al que se sometió al marco de negociación colectiva, según se ha visto en el apartado dedicado a las contrarreformas laborales, ha tenido un impacto significativo sobre la determinación salarial. El modelo de negociación colectiva vigente no se consideraba apropiado para favorecer la moderación salarial, de ahí que se promoviera su descentralización a lo largo del periodo. El objetivo pretendido con esta reorientación fue el de favorecer la devaluación salarial. La mayor incidencia de la cláusula de salvaguarda en los convenios de carácter nacional respecto a los negociados a nivel de empresa es representativa de este objetivo: mientras que protegía el poder adquisitivo de los asalariados en el 44% de los convenios de empresa que iniciaron sus efectos económicos en 2008, en los resultantes de los restantes niveles de negociación la cifra ascendía hasta el 58,9%²⁶⁸. Un buen ejemplo de esta reorientación lo representa la posibilidad de aplicar las cláusulas de descuelgue por parte de las empresas, que obliga a relativizar el alcance de los acuerdos salariales derivados de la negociación colectiva.

Izquierdo *et ál.* (2003) consideran que el modelo español de negociación salarial es ineficiente al dificultar la moderación salarial, defendiendo su transformación hacia la descentralización de las relaciones laborales para facilitar la contención de los salarios. Navarro (2007) también critica el modelo español de negociación colectiva, en el que predomina el nivel intermedio, porque no permite considerar los objetivos macroeconómicos en los acuerdos alcanzados, a diferencia del modelo centralizado, ni posibilita el ajuste de las condiciones laborales a la situación particular de cada empresa, como en el nivel empresarial, en el que los trabajadores pueden interiorizar las consecuencias del avance salarial para la rentabilidad de la empresa²⁶⁹.

De Guindos²⁷⁰ (122: 2005) también mostraba su rechazo al modelo de negociación salarial: "(...) los sistemas de negociación colectiva excesivamente rígidos y que dificultan la autonomía empresarial pueden llevar a pérdidas de competitividad difícilmente asumibles en el contexto actual". Por lo tanto, recomienda (ibídem: 122) "establecer la posibilidad de modificar las condiciones del convenio de ámbito superior si se cumplen determinadas circunstancias en el ámbito empresarial".

La CE también ha instado al Gobierno español a que "(p)romueva una reforma de

²⁶⁸ Datos extraídos de la Estadística de Convenios Colectivos de Trabajo del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

²⁶⁹ En Adserà, A. y Boix, C. (1997) también se pueden encontrar visiones críticas sobre el funcionamiento del modelo español de negociación colectiva. Segura (2005) también considera que el modelo español es rígido y dificulta la adaptación del avance salarial a las características específicas de las empresas. Por su parte, Palacio (1994) ofrece una explicación crítica de este modelo desde una perspectiva teórica y proclama la conveniencia de un modelo descentralizado o completamente centralizado.

²⁷⁰ Ministro de Economía (y Competitividad) en el Gobierno de Rajoy.

las negociaciones salariales con el fin de reflejar mejor las diferencias geográficas de productividad y las circunstancias económicas a nivel de la empresa” (CE, 2003: 35). Y así se ha reflejado en los Acuerdos Interconfederales de Negociación Colectiva (AINC), que configuraron el marco legal general para la negociación colectiva, en los que se ha potenciado la negociación en los ámbitos inferiores en detrimento del nacional. En el de 1997 (RDGT, 1997: 17495) se propone que los convenios de carácter nacional deben limitarse a “establecer los conceptos o los criterios que definen la estructura salarial vigente en cada sector, sin que ello implique el establecimiento de cuantía alguna”. Al igual que para la determinación de la jornada (ibídem), planteando que los de ámbito inferior deberían fijar “la distribución irregular o no de la jornada, los periodos de descanso, vacaciones -fraccionadas o no-, supuestos de jornadas especiales, en su caso, etc”. Y en el de 2005 se establece como tercera recomendación general para la determinación salarial que “no se pueden tratar de manera uniforme situaciones distintas, por lo que se deberá tener en cuenta las condiciones específicas para fijar las condiciones salariales” (RDGT, 2005: 9357).

9.2.2 La incrustación en la negociación colectiva de la regresión salarial

Durante la fase de análisis se han alcanzado varios AINC, entre los años 1997 y 2007, de carácter prescriptivo, que han constreñido la evolución de las rentas salariales durante todo el periodo al prorrogarse, alguno de ellos, durante varios años²⁷¹. Estos acuerdos, que operaron a nivel nacional, constriñeron el espacio para la concreción de los convenios colectivos en los ámbitos inferiores de negociación al fijar sus ejes rectores. En el que data de 2002 se considera que únicamente la moderación de costes salariales “favorecerá la competitividad, la capacidad de crecimiento y la capacidad de empleo en nuestro país” (RDGT, 2001: 2204). De ahí que declaren su “intención de llevar a cabo (...) una política de moderado crecimiento de los salarios” para “contribuir al control de la inflación y al mantenimiento y la creación de empleo” (ibídem: 2205).

Aunque los AINC incorporaban acuerdos sobre otros aspectos, fundamentalmente, quedaron integrados por el establecimiento de un límite máximo para el crecimiento salarial, reflejando así el principio de contención salarial que los inspiraba. Se utilizó como referencia para el avance salarial la tasa de inflación objetivo para el BCE, el 2%, añadiendo, en todo caso, alguna décima más, pero abandonando el principio de la inflación histórica o la estimada y, en todo caso, sin llegar a agotar el incremento de la productividad (Oficina Económica del Presidente del Gobierno, 2007 y Cruces, 2010)²⁷². El primero de los tres criterios recogidos en el AINC de 2005 para la

²⁷¹ En todos los casos, firmados por las principales patronales, CEOE y CEPYME, y las centrales sindicales más representativas, CCOO y UGT. Todos ellos se pueden encontrar en el siguiente enlace del Ministerio de Empleo y Seguridad Social (revisado en abril de 2015): http://www.empleo.gob.es/es/sec_Trabajo/ccncc/D_AspectosNormativos/AcuerdosInterconfederales/index.htm

²⁷² Considerando que, como se constatará más adelante, la tasa de inflación española superó de manera continuada el objetivo del BCE, este marco de negociación no ha garantizado, ni siquiera, el mantenimiento del poder adquisitivo. Además, el carácter inflacionista que tuvo el euro desde su introducción hizo que los salarios reales se resintieran con mayor dureza.

determinación de los salarios señalaba precisamente que “la negociación salarial debe tomar como primera referencia el objetivo o previsión de inflación del Gobierno” y que, en el caso de que el incremento salarial supere ese nivel, de ninguna manera puede traspasar “los límites derivados del incremento de la productividad” (RDGT, 2005: 9357). Así, Martín (2007: 11) señala que “otro elemento positivo que introduce el AINC es el ajuste de los salarios pactados al crecimiento de la productividad. Este ajuste ha tenido un efecto muy positivo sobre la evolución de los precios y, en consecuencia, sobre la competencia en costes de las empresas españolas”.

Por lo tanto, se insta a considerar los costes laborales unitarios (CLU), indicador del nivel de competitividad empresarial, en los procesos de negociación colectiva (RDGT, 2001: 2204):

A este respecto debe tenerse en cuenta que el crecimiento de los salarios en convenio debería también tener como referencia los costes laborales unitarios, de forma tal que la cifra resultante permita a las empresas, en particular las abiertas a la competencia internacional, mantener, al menos, el grado de competitividad actual y no verse perjudicadas con respecto a sus competidores.

De hecho, esa es la primera de las recomendaciones generales incluidas en el AINC de 2005 (RDGT, 2005: 9357): “el crecimiento de los salarios en convenio debería también tener como referencia los costes laborales unitarios”, como forma de mantener la competitividad internacional. Se identificó a los elevados CLU como los responsables de los diferentes desequilibrios de la economía española: mayor ritmo de crecimiento del nivel de precios, desequilibrio externo, menor grado de competitividad e, incluso, desequilibrio fiscal. De ahí que se pretendieran reprimir mediante la aplicación del ajuste salarial con carácter integral y su reducción se incorporase entre los objetivos de la negociación colectiva.

Desde esta perspectiva también se ha defendido la necesidad de debilitar la aplicación de las cláusulas de revisión automática, que se activan cuando aparecen desviaciones de la tasa de inflación real respecto a las previstas en los convenios colectivos, con la pretensión de neutralizar el diferencial en el ritmo de crecimiento de los precios²⁷³. La CE (2003: 16) la ha criticado por considerar que tiene carácter inflacionista: “los efectos asimétricos de las subidas de precios sobre la inflación probablemente se han visto agravados en algunos Estados miembros por la existencia de sistemas de indexación de los salarios a la inflación”. De ahí que considerase necesario que España promoviera una reforma de la negociación salarial para “lograr la desaparición progresiva de las cláusulas de indexación de los salarios incluidas en los acuerdos colectivos” (ibídem: 35). Así, en el AINC de 2005 se recogía como uno de los principios rectores de la determinación salarial que su aplicación no truncara “el objetivo de moderación salarial” (RDGT, 2005: 9357). De hecho, otro de los objetivos que han motivado la descentralización del proceso ha sido la menor incidencia de estas cláusulas en los

²⁷³ Por ejemplo, Segura (2005).

convenios colectivos de ámbito inferior: según datos de la Estadística de Convenios Colectivos de Trabajo del Ministerio de Empleo, únicamente el 67,2% de los trabajadores quedaban cubiertos por esta cláusula en 2008. En cualquier caso, se ha de valorar que solo en el 40% de los casos tienen carácter retroactivo de manera que se suelen actualizar las tarifas para los años sucesivos sin generar el pago de atrasos (Izquierdo *et ál.*, 2003).

Otro de los principios que ha predominado en la negociación colectiva ha sido la transformación de la estructura del salario, con el objetivo de otorgar mayor importancia relativa a los componentes de carácter variable ligados a los resultados empresariales. Así lo establece la segunda recomendación general del AINC de 2005 (RDGT, 2005: 9357): “la negociación colectiva constituye un instrumento adecuado para establecer la definición y criterios de una estructura salarial adecuada a la realidad sectorial y empresarial”. Numerosos autores han defendido su conveniencia para mejorar la competitividad y el nivel de empleo²⁷⁴, así como el último gobierno del PSOE (Oficina, 2007: 62): “(...) se debería fomentar la presencia, entre los componentes del salario, de elementos variables ligados a la evolución de la propia empresa. Esto facilitaría que ante cualquier tipo de perturbación fueran también los salarios y no sólo el empleo sobre los que recayera el ajuste”.

9.2.3. Intervención estatal directa en la determinación salarial

La intervención directa de los diferentes Gobiernos en el mercado de fuerza de trabajo también contribuyó a la contención salarial. En todo caso, no ha de subestimarse la repercusión del SMI sobre la estructura salarial: a pesar de que el número de trabajadores que lo reciben es relativamente reducido la tarifa salarial en muchos convenios colectivos se establece como una determinada proporción de esta cantidad. Además, también es importante para el cálculo de ciertos complementos salariales así como para el de las bases mínimas de cotización. De este modo, el número de personas afectadas por él es superior a las que directamente lo reciben como ingreso.

En primer lugar, el SMI permaneció prácticamente estable durante buena parte del periodo, alcanzando únicamente cierto avance en los últimos años (Gráfico 9.2.). No obstante, considerando que el SMI no queda protegido por las cláusulas de salvaguarda, resulta de interés mostrar su evolución en relación a la del nivel de precios. Y, como puede comprobarse, el esfuerzo realizado durante los últimos años analizados únicamente sirvió para compensar la pérdida de poder adquisitivo experimentada durante la primera parte de la fase de estudio. Además, en la Tabla 9.1 se puede comprobar que su nivel es de los más reducidos de la UE. No solo se encuentra alejado de las cotas de las principales economías europeas como Francia y Reino Unido sino también por debajo de los relativos a algunas de las economías periféricas como Irlanda y Grecia.

²⁷⁴ Por ejemplo, Navarro (2007) y Estrada *et ál.* (2006).

Gráfico 9.2. Trayectoria del SMI
(Eurostat para el SMI
e INE para el deflactor del PIB)

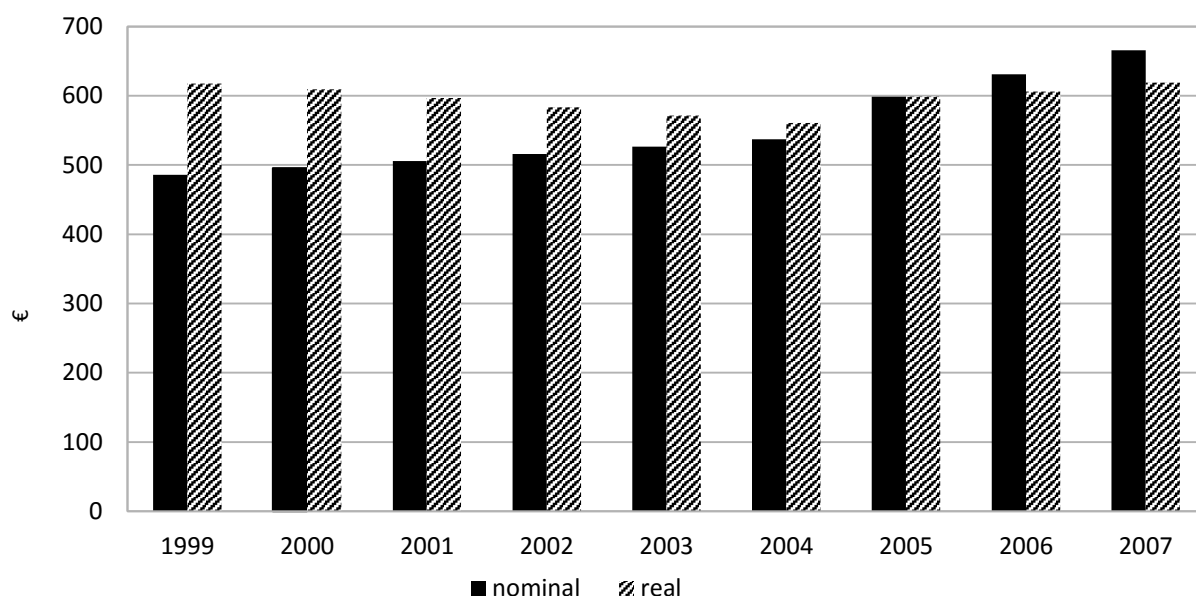


Tabla 9.1. Salario mínimo en países de la UE
(Eurostat)

España = 100; 2007; Paridad de Poder Adquisitivo

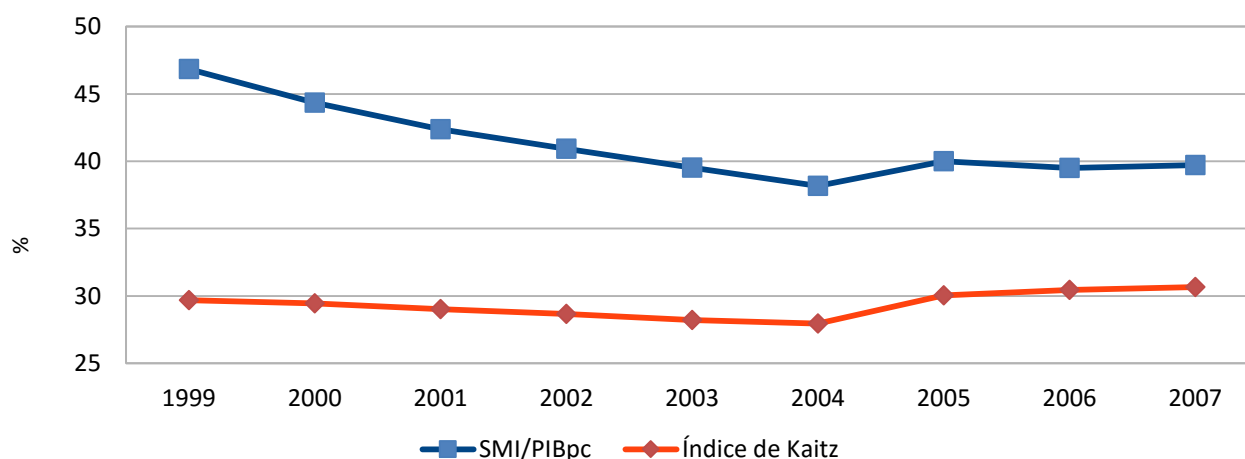
Bélgica	165,0
Irlanda	161,0
Grecia	116,4
Francia	163,6
Luxemburgo	190,8
Holanda	179,0
Portugal	76,5
Reino Unido	158,0

No obstante, la regresión experimentada por el SMI durante el periodo se pone de manifiesto si su trayectoria se compara con otros indicadores como el PIB per cápita o el salario medio, obteniendo en este último caso el Índice de Kaitz (Gráfico 9.3). Comparando su recorrido con el del PIB pc se puede comprobar cómo el incremento experimentado durante los últimos años por el SMI únicamente permitió frenar el deterioro de la relación entre ambas variables, aunque su tendencia es claramente descendente a lo largo del periodo. En cuanto a la comparación con el salario medio se puede apreciar que durante la última parte del periodo se consigue revertir la tendencia decreciente de la primera parte del periodo. No obstante, la evolución del Índice de Kaitz

queda distorsionada por la particular dinámica que han experimentado los salarios medios durante la fase analizada.

De hecho, el crecimiento del SMI durante la última fase del periodo obedece al compromiso por parte del PSOE de cumplir con la Carta Social Europea, que establece que el SMI debe representar, al menos, el 60% del salario medio. Por lo tanto, como puede comprobarse, el nivel del SMI en España se encuentra muy alejado de este objetivo. En el caso de la UE15, según datos de Oficina (2007), el SMI representaba el 43,7% del salario promedio. Además, debe considerarse que la elección de este umbral no es aleatoria sino que se corresponde con la cota en la que se sitúa la pobreza relativa. De este modo, queda en entredicho que el SMI pueda cumplir la función que, en principio, tiene encomendada, la de garantizar la subsistencia del trabajador.

Gráfico 9.3. Trayectoria comparada del SMI
(Eurostat para el SMI, AMECO para el PIB pc e INE para salario real medio por empleado asalariado equivalente)



Por otra parte, el Estado también contribuyó directamente a la contención salarial fijando un magro avance de los niveles retributivos de los asalariados públicos, que en algunos años llegaron a congelarse y durante muchos otros no garantizaron el mantenimiento de su poder adquisitivo. En 1994, el Gobierno del PSOE congela las retribuciones de los asalariados públicos con el objetivo de cumplir con la disciplina fiscal derivada de los compromisos del TUE. Y en 1997, el Gobierno del PP, en un intento desesperado por cumplir los requisitos de acceso a la UEM lo vuelve a hacer. Obviamente, estas medidas también presionaron a la baja los salarios del sector privado mediante el efecto demostración que implican.

9.3. Reorganización fiscal: un marco favorable al capital...a costa de las rentas del trabajo

Junto a los dos pilares desarrollados anteriormente, la aplicación de una política fiscal regresiva, desde la perspectiva de los intereses de la mayor parte de la población, la clase asalariada, conformó el tercer eje sobre el que pivotó la implementación del ajuste salarial en el caso español. La disciplina fiscal requerida para alcanzar los límites establecidos, primero, en el TUE y, posteriormente, cumplir con los compromisos derivados del PEC, también se hizo recaer, en buena medida, sobre las rentas salariales. Además, la promulgación en el año 2002 de la Ley de Estabilidad Presupuestaria reforzó el grado de compromiso del Gobierno español con las obligaciones asumidas a nivel europeo. Se ha de considerar que el ajuste fiscal tiene lugar en un contexto de reformas que pretendían aligerar la carga tributaria de las rentas derivadas de la propiedad, tendencia que se recrudece tras la puesta en marcha de la libre movilidad del capital en la UE. De este modo, este marco fiscal cercenó el componente diferido del salario, mediante las políticas restrictivas aplicadas sobre las prestaciones por desempleo y las pensiones de jubilación, así como el indirecto, mediante el amplio programa de privatizaciones.

Desde la UE se ha justificado la conveniencia de la disciplina fiscal sobre un variado conjunto de argumentos, desde aquellos de carácter más teórico, basados en la teoría de la elección pública, a aquellos otros más pragmáticos, apuntando a que, gracias a ella, se podría garantizar la credibilidad en la Eurozona, la independencia funcional de los Bancos Centrales y el mantenimiento de un cuadro macroeconómico estable para favorecer la acumulación. Con carácter general, el enfoque ortodoxo ha considerado que los componentes del salario distintos al directo son los principales responsables del engrosamiento del déficit público, que, a su vez, ralentiza el crecimiento económico, además de contribuir a la rigidez del mercado laboral. Además, basándose en lo que se denomina efecto expulsión (o crowd out), se defiende que la emisión de deuda pública desplaza la inversión privada²⁷⁵ y que la gestión privada es más eficiente que la pública²⁷⁶.

9.3.1. El aplacamiento de las cargas fiscales sobre el capital a costa del trabajo

Desde la puesta en marcha del AUE y la configuración del Mercado Único el escenario de libre movilidad del capital ha impuesto un marco fiscal favorable a las rentas derivadas de la propiedad en toda Europa: se han aligerado las cargas fiscales sobre las rentas del capital y se ha ofrecido un tratamiento preferente al capital extranjero (Navarro, 2007). Todo ello con el objetivo de retener el capital nacional y atraer al capital internacional. De este modo, las rentas del capital han gozado de un tratamiento preferente. Según señala López (2005: 98-99):

²⁷⁵ De la Dehesa (2003) se muestra crítico con la dinámica española de endeudamiento público utilizando precisamente este argumento.

²⁷⁶ No obstante, la evidencia empírica no sostiene que la forma de propiedad sea significativa para explicar el nivel de eficiencia productiva.

se ha abandonado el modelo clásico de impuesto que las incorporaba a la tarifa igual que a las rentas del trabajo (...) se han instaurado distintos regímenes que introducen algún tratamiento singular que implique finalmente menor tributación de la rentas del capital que las salariales, mediante exenciones, reducciones, diferimiento, tipos especiales, etc.

Y, en relación el argumento utilizado para esta transformación, indica lo siguiente (íbidem: 98):

la libertad de movimiento de capitales y la competitividad entre países impone la tributación privilegiada de las rentas de capital, y cualquier intento de gravarlos en un país como a las rentas del trabajo no le traerá más que penalidades, porque será vano y ahuyentará a los capitales hacia refugios más «comprensivos».

En general, se procede a conceder un protagonismo creciente a la tributación indirecta en detrimento de la directa, que presenta un mayor margen de progresividad²⁷⁷. A la eliminación escalonada del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (ISyD) y del Impuesto del Patrimonio (IP), hay que añadir las reformas habidas en el Impuesto de Sociedades (IS) y en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF).

Mediante la reforma del IS se alivió la presión fiscal sobre los beneficios empresariales. Por una parte, a través de la reducción del tipo impositivo de tributación: el Gobierno socialdemócrata de Zapatero lo redujo desde el 35% hasta el 30% con carácter general, aplicando también reducciones adicionales del tipo impositivo para las pymes, desde el 30% al 25%²⁷⁸. Este proceso fue común a toda la OCDE, donde el tipo medio de tributación cayó desde el 38% hasta el 29% desde el año 1995 hasta 2005 (Oficina, 2007). Por otra parte, mediante el aumento de las exenciones y deducciones fiscales aplicables, lo que provocó que el tipo efectivo fuera mucho más reducido.

Fernández *et ál.* (2008) utilizan el tipo medio efectivo, definido como la relación entre el gasto empresarial en IS y el resultado contable antes de impuestos, para analizar la carga fiscal sobre los beneficios²⁷⁹. En su análisis constatan la relajación de la presión fiscal sobre los beneficios en toda la UE: para el conjunto de países que conforman la UE15 descendió desde el 32,6% de 1995 hasta el 30,6% de 2005. Este proceso, que denominan 'armonización fiscal competitiva', viene explicado tanto por la reducción tendencial del tipo nominal como por la ampliación del abanico de deducciones fiscales,

²⁷⁷ Este proceso ha sido generalizado en toda la OCDE, de manera que la reducción de la tributación directa se ha visto acompañada de un incremento del tipo medio del IVA desde el 18,4% de 1995 hasta el 19,2% de 2005 (Oficina, 2007).

²⁷⁸ El Gobierno señaló que el objetivo de la medida era el de "[f]acilitar que el ahorro empresarial se destine a invertir y atraer inversiones extranjeras" (Oficina, 2007: 151).

²⁷⁹ Sin duda, la utilización de este indicador frente al tipo nominal es mucho más adecuada para valorar la carga fiscal sobre los beneficios al integrar, además del efecto del tipo nominal, el derivado de las deducciones y exenciones aplicables. Obviamente, las conclusiones aquí presentadas quedan limitadas por la muestra seleccionada en el análisis de estos autores, circunscrita a sociedades cotizadas no financieras.

intensificadas en ambos casos por el marco de libre movilidad del capital. Aunque el tipo nominal español supera al promedio de la UE, el vasto conjunto de deducciones existente posibilita que la carga fiscal sobre los beneficios sea más reducida. Concretamente, para el año 2005, el tipo impositivo efectivo soportado por las empresas con residencia en España únicamente representaba el 85% del promedio de la UE15 y el 78% del alemán (ibídem).

La propia estructura del IRPF hace que su análisis sea más complejo, aunque cabe destacar el establecimiento de un tipo impositivo único para las rentas derivadas del ahorro, independiente y más reducido que aquel que grava las rentas del trabajo -hasta el 2007 se mantuvo en el 18%. El margen de progresividad del impuesto se redujo, además, mediante el estrechamiento de las diferencias entre el tipo marginal máximo y el mínimo. El tipo mínimo aumentó desde el 20% de 1994 hasta el 24% de 2007, con varias modificaciones durante el periodo y teniendo en cuenta que al final del periodo las rentas del ahorro tributaban por separado. Por su parte, los tipos máximos han experimentado una reducción escalonada durante todo el periodo, disfrutando los mayores niveles de renta de una caída del 23,2%, desde el 56% de 1994 hasta el 43% de 2007²⁸⁰.

Además, se instauraron diferentes incentivos fiscales para los instrumentos de inversión colectiva –fondos de pensiones y de inversión- y se aplicaron ciertas exenciones sobre las plusvalías obtenidas a largo plazo. La incidencia de estos instrumentos fue relevante, hasta tal punto de condicionar la composición de cartera de los inversores. Concretamente, los fondos de inversión disfrutaron de una exención de pago en el caso de las transmisiones de participaciones, así como por las ganancias de capital generadas ante cambios de fondo. Asimismo, se desfiscalizaron las rentas de los inversores no residentes para atraer el capital extranjero a los mercados de deuda pública y a la renta variable cotizada (Blanco y García-Vaquero, en VVAA, 2005).

Estas reformas sobre el IRPF exigieron un mayor esfuerzo contributivo a los salarios, haciendo recaer la recaudación, paulatinamente, sobre las rentas del trabajo como puede comprobarse en la Tabla 9.2.

<p><i>Tabla 9.2. Imposición directa promedio sobre ingresos brutos del trabajo</i> (Tax Database, OCDE²⁸¹)</p>				
	% Salario medio			
	67%	100%	133%	167%
2000	8,5%	13,5%	16,3%	18,5%
2007	10,0%	14,2%	17,2%	19,10%

²⁸⁰ Fuente: todos los datos proceden de OCDE, Stat Extracts. En todos los países de la OCDE se aplicaron reformas fiscales en el mismo sentido, de tal modo que en este conjunto de países también hubo una reducción del tipo marginal máximo de tributación desde el 48% de media en 1995 hasta el 44% en 2005 (Oficina, 2007).

²⁸¹ El primer año del que se dispone de datos en la serie es del año 2000 lo que impide efectuar un análisis que cubra todo el periodo.

A todos los niveles salariales se les exigió una contribución mayor a lo largo del periodo, destacando el mayor incremento en términos relativos, de un 17,6%, para los salarios más reducidos. Todo ello explica que, según datos del BE, el tipo efectivo del trabajo para el año 2003 ascendiera a 31,2% mientras que para el capital, en el mismo año, se mantuviera en el 18,5% (López, 2005). Por lo tanto, ante la atenuación de las cargas fiscales sobre el capital, las finanzas públicas se sostuvieron a costa del mayor esfuerzo contributivo requerido a las rentas salariales.

Por otra parte, el marco fiscal permitió al capital utilizar diferentes vías para eludir impuestos. Las grandes fortunas depositaron buena parte de su patrimonio en forma de SICAV²⁸² para aprovechar su laxa tributación, lo que explica el intenso crecimiento que han experimentado durante el periodo. La creación de sociedades patrimoniales, sin ninguna actividad real, ha sido otro de los instrumentos utilizados para eludir las obligaciones fiscales. Todo ello, junto a las estrategias de evasión fiscal, ha permitido al capital sortear sus obligaciones fiscales, lo que ha redoblado la presión sobre las rentas del trabajo²⁸³.

Por lo tanto, el estado español renunció a una importante fuente de ingresos públicos mediante la aplicación de sucesivas reformas tendentes a aliviar la tributación del capital, especialmente desde la supresión de los controles de capital. Del mismo modo, también ha de recordarse que las diferentes contrarreformas laborales aplicadas durante el periodo recogieron sucesivas reducciones de las cotizaciones sociales que menoscabaron las contribuciones del capital al sistema de la SS, lo que ha supuesto un debilitamiento de sus recursos financieros. Considerando que esta reorientación tuvo lugar mientras que se asumían diferentes compromisos de disciplina fiscal, se puede comprender la magnitud de la creciente carga fiscal que tuvieron que soportar las rentas del trabajo.

9.3.2. Reestructuración del gasto público: impacto sobre el componente diferido del salario

El ajuste fiscal también se hizo recaer sobre los salarios mediante el deterioro de su componente diferido, a través de la transformación experimentada por el gasto social de carácter público. Tal fue así que la importancia relativa del gasto social sobre el nivel del PIB cayó desde el 21,6% de 1995 hasta el 20,7% de 2007, muy alejado del promedio de la Eurozona que alcanzaba el 26,9% en ese mismo año. La diferencia se mantiene si se utiliza el gasto social por habitante: para el año 2007, el nivel español solo representaba el 72,6% del valor de la Eurozona²⁸⁴.

²⁸² Las sociedades de inversión de capital variable (SICAV) conforman un instrumento diseñado para las grandes fortunas ya que el capital mínimo requerido para su constitución es de 2.404.050 €.

²⁸³ En Montero (2012) se puede encontrar un excelente repaso de los principales instrumentos de evasión y elusión de los que dispone el capital en el sistema fiscal español.

²⁸⁴ Todos los datos del párrafo proceden de Eurostat.

Esto no significa que se reprimiera todo el gasto público. En realidad, se fomentó una reestructuración del gasto público en la que ciertas partidas orientadas a la dinamización de la actividad económica, como el desarrollo de infraestructuras de transporte y comunicación, gozaron de la máxima prioridad. La UE favoreció esta transformación mediante la financiación comunitaria de buena parte las inversiones públicas que pretenden agilizar la acumulación de capital (Pérez, 2007). Además, en la propia Estrategia de Lisboa se exhorta a redirigir el gasto público en esta dirección.

Aunque han sido las prestaciones por desempleo y las pensiones por jubilación las que soportaron, en buena medida, la austeridad fiscal, otras partidas vinculadas a servicios sociales básicos, como sanidad o educación, no quedaron ajenas al proceso.

Tabla 9.3. Componentes del gasto social (% sobre PIB)
(Eurostat)

	Sanidad			Educación			Protección Social		
	1995	2000	2007	1995	2000	2007	1995	2000	2007
UE15	6,1	6,2	6,9	5	4,9	5,1	19,6	18,1	17,9
Eurozona	nd	6,3	6,8	nd	4,8	4,7	nd	18,5	18,2
España	5,3	5,2	5,7	4,6	4,4	4,4	14,7	13,1	13,1

nd: no disponible

En la Tabla 9.3 puede apreciarse la dinámica regresiva a la que quedó sometida el gasto de carácter social, que se agudiza constatando la distancia respecto a los valores promedios en Europa. Expresando los niveles de gasto en relación al PIB, durante el periodo de análisis, solo el gasto sanitario experimenta cierto avance mientras que el relativo a la educación y a la protección social retrocede. Esta secuencia provocó que las diferencias respecto a las economías europeas, que ya eran elevadas al inicio del periodo, se agravaran a pesar del mayor ritmo de acumulación y crecimiento en España durante la fase analizada.

Tal fue así que, en las tres variables analizadas, España aparece en el furgón de cola de las economías de la Eurozona: atendiendo a los datos del año 2007 en relación al PIB, solo Chipre, Estonia y Luxemburgo mantenían un gasto sanitario inferior; en gasto público educativo, España se encontraba únicamente por encima de Grecia, Eslovaquia y Luxemburgo; y, por último, en el capítulo de la protección social, solo Eslovaquia, Chipre, Irlanda y Estonia, presentaban un nivel inferior al español²⁸⁵.

En relación a las pensiones por jubilación y las prestaciones por desempleo, que conforman los principales componentes del salario diferido, se instauraron diferentes reformas tanto para dificultar el acceso a ellas como para reducir su cuantía media. En el

²⁸⁵ Todos los datos del párrafo proceden de Eurostat.

caso de las pensiones por jubilación, se incrementó gradualmente el número mínimo de años cotizados para generar el derecho a recibir una pensión contributiva, así como se ensanchó el periodo de años a considerar para el cálculo de su cuantía, de tal manera que se integraron aquellos más alejados de la edad de retiro que, en términos generales, van aparejados a unas remuneraciones más reducidas al corresponderse con puestos de menor cualificación y antigüedad. La clase asalariada es especialmente sensible al devenir de las pensiones ya que representan la única o, en todo caso, principal fuente de ingresos para la mayoría de los jubilados.

Las pensiones por jubilación representan una de las esferas en las que el capital ha penetrado en las últimas décadas con más vigor. Las sucesivas reformas aplicadas sobre el sistema público de pensiones, que han tenido como resultado el endurecimiento de las condiciones de acceso y la reducción gradual de la cuantía media, favorecieron la proliferación de los planes privados de pensiones²⁸⁶. De este modo, el valor de los fondos privados de pensiones sobre el PIB se elevó desde el 7,68% de 2001 hasta el 12,60% de 2007²⁸⁷.

En este caso, la privatización responde a las mismas motivaciones que el resto: el capital necesita nuevos espacios de acumulación y encuentra un suculto filón en las pensiones por jubilación. Con el argumento de favorecer el sostenimiento del sistema de pensiones se promovió la entrada de capital al sector, consolidándose escalonadamente un sistema mixto. Se ha pretendido sustentar la supuesta inviabilidad del actual sistema en los problemas financieros derivados del envejecimiento de la población. El capital financiero, con fuertes intereses en el sector, desplegó una beligerante campaña propagandística para debilitar el fuerte rechazo social que generaba el cuestionamiento de las pensiones públicas. Navarro (2006) plantea que se intentó ocultar el conflicto interclasista latente bajo la problemática de las pensiones utilizando una supuesta lucha intergeneracional.

No obstante, en primer lugar, cabría preguntarse si el cambio de titularidad del sistema, de público a privado, puede resolver los incrementos de la tasa de dependencia demográfica. Además, como señalan Frangakis *et ál.* (2009), las proyecciones demográficas difieren mucho entre sí y son muy sensibles a variables imprevistas. Asimismo, el actual sistema es financiado de manera muy restrictiva, únicamente mediante las cotizaciones sociales y sin recurrir a los impuestos generales. Por último, se debería tener en cuenta no solo la evolución del número de trabajadores sino también la de su capacidad productiva.

²⁸⁶ Aunque se ha llegado a reclamar la sustitución del actual sistema público de reparto por otro de capitalización, ha habido diferentes factores que han hecho inviable esta alternativa. Entre otros, la ausencia de un fondo acumulado para financiar las pensiones de los jubilados actuales y la imposibilidad de asumir esta partida por parte del Estado, según las limitaciones impuestas por el PEC (Navarro, 2007). El modelo de referencia adoptado ha sido el chileno: implantado en 1980 bajo la dictadura de Pinochet, se basó en la creación de planes individuales por parte de los trabajadores en los que aportaban sus fondos a administradoras para que gestionasen sus recursos bajo la lógica de la rentabilidad. Para un análisis detallado de la privatización de las pensiones en el caso chileno véase Arrizabalo (1993).

²⁸⁷ Según datos de Global Pension Statistics Project, OCDE.

La UE ha mantenido una actitud muy activa en este proceso, que ha conformado uno de los ejes sobre los que se ha asentado el programa de reformas estructurales promovido en el marco de la Estrategia de Lisboa. Así lo expresa la CE (33: 2003) en las recomendaciones sobre el diseño de la política económica en España: “con el fin de garantizar la sostenibilidad a largo plazo de la hacienda pública es necesaria una importante reforma del sistema de pensiones públicas, en particular, reforzando la relación entre las cotizaciones y las prestaciones”.

El proceso se gesta durante los primeros años de gobierno del PSOE cuando en 1985 se aprueba la Ley de Reformas del Sistema de Pensiones, que supuso la ampliación a un total de ocho años del periodo de referencia para el cálculo de la base reguladora de la pensión y hasta quince del periodo mínimo de contribución previa para consolidar el derecho a recibirla –respecto a los diez exigidos con anterioridad. No obstante, el impulso definitivo lo recibe en 1995 con la aprobación por parte de todo el arco parlamentario del Pacto de Toledo. Entre las recomendaciones que incorpora, en su apartado IX, cabe destacar las siguientes: reducción de las cotizaciones sociales a cargo del empleador para favorecer el empleo; mayor vinculación entre el nivel de cotizaciones y el de prestaciones; prolongación voluntaria de la vida laboral; fomento de la constitución de planes privados ajenos a la Seguridad Social. Su diseño es completamente funcional al capital al responder a sus necesidades: mediante los fondos privados se abre un nuevo espacio de acumulación y mediante la reducción de la pensión media y el endurecimiento de las condiciones de acceso se comprime el componente diferido del salario (Arrizabalo, 1996).

En 1997 se produce la siguiente reforma de calado del sistema público de pensiones, que profundiza en los cambios realizado en la anterior al aumentar de 8 a 15 el número de años a considerar para el cálculo de la base reguladora. Al incorporar un intervalo de años más alejado de la edad de retiro, que en términos generales quedan peor remunerados, se pretende reducir la cuantía media. Por último, en 2006 se modifica el cómputo del periodo previo de cotización con el objetivo de ampliar el número de años efectivos de cotización necesario para generar el derecho a recibir la pensión²⁸⁸.

Además, el deterioro gradual del sistema público se combinó con la instauración de incentivos fiscales para favorecer la creación de fondos privados que, a pesar de mantener aún un carácter complementario, asumieron un protagonismo creciente. El crecimiento del número de partícipes en fondos de pensiones privados, así como del patrimonio invertido en ellos, fue intenso y sostenido. Aunque fundamentalmente se extendieron mediante la contratación de planes con carácter individual, también proliferaron los planes privados de empleo en los últimos años. Entre ellos destaca el constituido por el Estado en 2004 a favor de los empleados públicos de la Administración General, que supone la incorporación de más de medio millón de partícipes, lo que explica, en buena parte, el crecimiento de esta variable en este año.

Todas estas medidas tuvieron su reflejo en una caída de la importancia relativa del

²⁸⁸ Esta última reforma también recoge un endurecimiento del acceso a la jubilación parcial.

gasto en pensiones públicas por jubilación respecto al PIB, como puede observarse en la Tabla 9.4, desde el 8,3% de 1995 hasta el 6,5% en 2007. Esta tendencia no fue común al resto de las economías europeas sino que en éstas se experimentó, incluso, un ligero crecimiento. Por lo tanto, la distancia respecto a ellas, que ya era significativa al inicio del periodo, se ensanchó de manera notable aun cuando las tendencias demográficas son similares.

Tabla 9.4. Gasto en pensiones públicas de jubilación (% PIB)
(Eurostat)

	1995	2000	2007
UE15	9,72	10,11	10,07
Eurozona	nd	9,75	9,94
España	8,29	6,81	6,55

nd: no disponible

La tendencia es similar si se compara el gasto público en pensiones de jubilación respecto al gasto social total. Aunque conforma la primera partida de gasto su importancia relativa cayó desde el 38,6% de 1995 hasta el 31,3% de 2007. Además, en términos reales, la cuantía media de la pensión por jubilación experimentó un crecimiento inferior al del ingreso per cápita. Durante el periodo 1995-2007 la pensión media por jubilación ascendió a un ritmo anual promedio del 0,58%²⁸⁹ mientras que las contributivas avanzaron a un 1,25% anual²⁹⁰, tasas, en ambos casos, inferiores a las alcanzadas por el PIB per cápita. Además, a pesar de la mejora derivada del establecimiento del sistema de complementos, en el año 2007 el 28,3% de los pensionistas recibían una pensión inferior a la pensión mínima de jubilación²⁹¹. Asimismo, en el Borrador del Pacto de Toledo, de diciembre de 2010, se destaca el retraso conseguido en la edad media de jubilación efectiva desde los 60,3 años hasta los 62,6 en 2008.

En cuanto a las prestaciones por desempleo, además de endurecer las condiciones de acceso se establecieron criterios más rigurosos para mantenerlas. El argumento utilizado para justificar este marco más restrictivo fue el de que su existencia disuade al desempleado de la búsqueda de empleo. El análisis de su trayectoria es más complejo al responder a la propia dinámica de funcionamiento del mercado de fuerza de trabajo, no solo en lo relativo al volumen total de desempleados sino a su propia composición. De ahí que un análisis cuantitativo realmente significativo requiera un mayor grado de profundidad, que trasciende los objetivos de esta investigación.

De cualquier manera, el peso relativo del gasto en prestaciones por desempleo

²⁸⁹ Cálculos propios a partir de datos de OCDE.

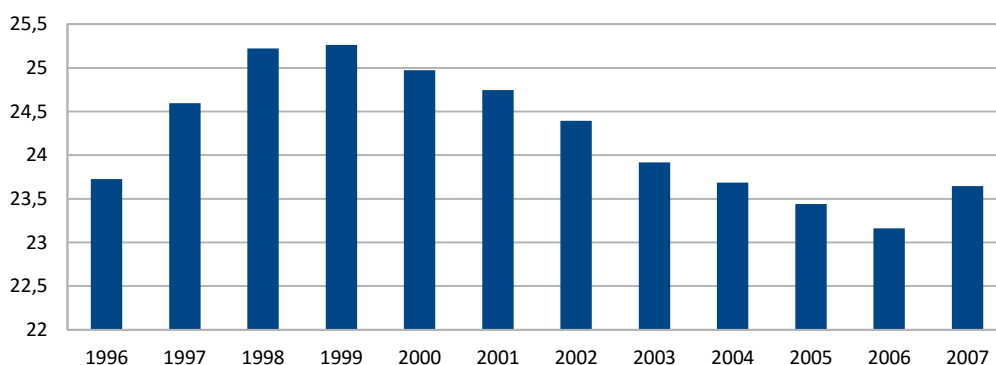
²⁹⁰ Cálculos propios a partir de datos del INE.

²⁹¹ Según el indicador número 5 relativo a la protección social del Barómetro Social. Se puede consultar en <http://barometrosocial.es> (revisado en abril de 2015).

sobre el PIB descendió desde el 3,44% de 1995 hasta el 2,06% de 2007²⁹², como consecuencia, fundamentalmente, de la reducción de la tasa de paro. La tasa de cobertura de la prestación, tanto contributiva como asistencial, aumentó del 59,7% al 71,3% en el periodo 2002-2007²⁹³. Sin embargo, se ha de ser cauteloso con esta aparente progresión ya que para su cálculo se mantienen al margen aquellos desempleados sin experiencia laboral. Por lo tanto, habría que analizar la composición del volumen de desempleados para ofrecer una valoración rigurosa; más si cabe considerando que el segmento de desempleados que buscan el primer empleo es uno de los más voluminosos en el caso español. Además, el nivel medio de la prestación contributiva sufrió un deterioro desde el cambio de década que minó el avance experimentado en los primeros años de la fase analizada, de tal manera que al final del periodo su valor era similar al del inicio (Gráfico 9.4).

*Gráfico 9.4. Prestaciones contributivas por desempleo:
cuantía media diaria bruta*

(Boletín Estadísticas Laborales. Ministerio de Empleo y
Seguridad Social)



9.3.3. Privatizaciones: impacto sobre el salario indirecto y la estructura de la propiedad.

El análisis de las privatizaciones también es relevante para el estudio del salario ya que lo han erosionado a través de su componente indirecto. Mediante las privatizaciones se desmantela la red de bienes y servicios públicos ofrecidos por el Estado. No obstante, su importancia trasciende la dinámica salarial, ya que han supuesto una profunda reorientación del papel del Estado en la actividad económica y han impactado de manera notable sobre la estructura de propiedad de los medios de producción.

Aunque la justificación de los procesos de privatización es compleja y multidimensional, se puede encontrar en la apertura de nuevos espacios de revalorización para el capital su principal causa explicativa (Arrizabalo, 1996 y Frangakis

²⁹² Fuente: Eurostat.

²⁹³ Fuente: Boletín Estadísticas Laborales.

et ál., 2009). González (2009) defiende que las privatizaciones responden a las crecientes tensiones de rentabilidad experimentadas por el capital. Ideológicamente, se ha esgrimido una supuesta mejora en términos de eficiencia, promovida por el mayor grado de competencia, para justificar las privatizaciones²⁹⁴. Sin embargo, los estudios que se han llevado a cabo para valorar el funcionamiento de las empresas privatizadas no son concluyentes para valorar el impacto sobre la eficiencia productiva. Cabeza y Gómez (2007) y Arocena (2003) constatan en sus análisis relativos al caso español que los resultados empíricos no son conclusivos para sustentar una supuesta mejora de las condiciones de rentabilidad y eficiencia de estas empresas derivada de la privatización. De los resultados divergentes obtenidos para las diferentes empresas analizadas se desprende que, para el caso analizado, factores como el tamaño empresarial o las inversiones previas a la privatización pueden ser más relevantes para explicar la eficiencia productiva de las empresas que la forma de propiedad²⁹⁵. Y todo ello ciñendo el análisis, desde una perspectiva limitada, a la rentabilidad económica y sin atender a otra serie de importantes dimensiones sociales de la actividad económica. Los resultados sugieren que la privatización por sí misma no es suficiente para mejorar los rendimientos de las empresas.

Por otra parte, también resultaron funcionales, al menos a corto plazo, para cumplir con la austeridad fiscal requerida en el marco del euro (Bel y Costas, 2001)²⁹⁶.

²⁹⁴ En el capítulo 4 de González (2009), que efectúa un análisis sobre el impacto para la clase asalariada del proceso de privatizaciones emprendido por el gobierno de Thatcher en Gran Bretaña, explica detalladamente el respaldo teórico e ideológico que sustenta el proceso de privatizaciones. El capital en Europa ha mantenido una actitud combativa en favor de la privatización (ERT, 1993: 23; traducción propia): “el impulso para privatizar prácticamente todas las propiedades empresariales estatales debería ser perseguido con gran determinación”.

²⁹⁵ En los artículos señalados se pueden encontrar referencias a estudios similares para otros países en los que tampoco se ha obtenido evidencia concluyente sobre si la privatización ha mejorado la eficiencia. También se señalan otros estudios para el caso español en los que los resultados tampoco son resolutorios. En Frangakis *et ál.* (2009) se puede encontrar un análisis aplicado y variado de los procesos de privatización en Europa del que se desprende que la evidencia empírica no sostiene que la forma de propiedad sea uno de los elementos significativos para explicar la eficiencia productiva. González (2009: 85) obtiene resultados similares para el caso británico:

“En resumen, las privatizaciones sirven para expandir una economía de mercado y para limitar la participación estatal en la economía, pero no está demostrado que permitan mejorar la eficiencia, ni de la actividad concreta que se privatiza, ni mucho menos de la economía en general”.

Todo ello contrasta con las afirmaciones del actual Ministro de Economía y Competitividad español: “La culminación del proceso de privatización de numerosas empresas públicas (...) redundó en una clara mejora de su eficiencia (...)” (De Guindos, 119: 2005).

²⁹⁶ El impacto de estas operaciones sobre el saldo fiscal no es directo ya que los ingresos derivados de la venta de empresas no se computan para aminorar el déficit público. No obstante, si se dedican a la cancelación de deuda, además de permitir la reducción del endeudamiento público, permiten una caída de los intereses pagados que favorece el control del déficit. A largo plazo, el efecto puede ser el contrario ya que la venta del patrimonio empresarial estatal implica la renuncia a la corriente de ingresos derivada de su explotación. Solo desde una perspectiva miope o interesada es posible obviar que supone la pérdida de una importante fuente de ingresos. Incluso a corto plazo es cuestionable que su impacto sea claramente beneficioso ya que las empresas públicas que no operan en condiciones de

Además, permitieron al capital reducir la influencia de las organizaciones de los trabajadores, ya que la densidad de afiliación sindical en las empresas públicas ha sido tradicionalmente más elevada que en el caso de las privadas (Mota, 1998)²⁹⁷.

Asimismo, se pretendieron legitimar planteándolas como una vía para extender la propiedad sobre los medios de producción, fundamentalmente mediante la dispersión de la propiedad de las acciones (Frangakis *et ál.*, 2009). Incluso desde las posiciones más apologéticas se ha defendido que permitirían avanzar hacia el capitalismo popular (Navarro, 2007). Particularmente, Cabeza y Gómez (2008), así como Ortega y Sánchez (2001), destacan que uno de los objetivos de las privatizaciones en el caso español, posibilitado por el desarrollo del sector financiero, ha sido el de transformar el régimen social de producción hacia un modelo de *capitalismo popular*. La ampliación de la base accionarial facilitaría el acceso de los ciudadanos al mercado bursátil. Si los asalariados acceden de manera generalizada la propiedad de los medios de producción el conflicto esencial de clase se diluye, desapareciendo la confrontación material de intereses entre clases sociales.

Desde esta perspectiva se defiende que mediante el capitalismo popular se conseguiría hacer desaparecer las clases sociales gracias a la democratización económica. Así, se conseguiría una situación social armónica en la que los antagonismos de clase desaparecerían. La propiedad del capital estaría dispersa en la sociedad, de tal manera que la estructura de propiedad quedaría conformada por un elevado número de pequeños propietarios. Las privatizaciones se convierten así en la clave de bóveda para extender la propiedad del capital. De esta manera, se alcanzaría una distribución del ingreso más equitativa, que diluiría las diferencias de clase, para favorecer la constitución de una ingente y hegemónica clase media.

¿Cómo se ha materializado el proceso de privatizaciones en el capitalismo español? En primer lugar, se ha de considerar que quedó asentado sobre dos ejes. Por una parte, se favoreció la entrada de capital privado a esferas de la producción, hasta ese momento, vetadas al capital: sanidad, educación o las pensiones de jubilación son los casos más representativos²⁹⁸. La penetración del capital a estos sectores en las últimas décadas ha tenido una enorme relevancia como consecuencia de la incidencia de los servicios ofrecidos en ellos sobre el nivel de bienestar material de la población. Además, el Estado también ha contratado a empresas de carácter privado para cubrir ciertos segmentos de su actividad, mediante diversas formas como la subcontratación y las

rentabilidad, que son las que contribuyen a la generación del déficit, no pueden ser colocadas en el mercado sin aplicar previamente un plan de reestructuración que supone una hemorragia de recursos públicos y del que se acaba beneficiando el capital.

²⁹⁷ Y todo ello a pesar de que algunos de los responsables de su aplicación se esforzaran en intentar ofrecer una visión aséptica del proceso. Guillermo de la Dehesa, Secretario de Estado de Economía entre 1986 y 1988, declaraba que: “Los criterios que ha seguido el Gobierno para decidir la venta de participaciones y, en general, tanto las privatizaciones parciales como las totales, ha sido el criterio del pragmatismo. En España no ha habido, como en otros países europeos, una política de privatizaciones basada exclusivamente en motivos ideológicos o políticos” (cita extraída de Bel y Costas, 2001: 116).

²⁹⁸ Más arriba ya se ha valorado el impacto de la entrada del capital al segmento de los fondos de pensiones.

concesiones.

Precisamente por este motivo se hace más complejo el análisis cuantitativo de la entrada de capital basado en variables monetarias. Una parte relevante del gasto público se dedica a la financiación de actividades de titularidad privada, fenómeno no siempre recogido por las estadísticas. La corriente de gasto público dedicada a la financiación de actividades promovidas por el capital es especialmente significativa en el sector de la educación, lo que viene explicado por la extensión de la concertación de centros privados en la etapa educativa obligatoria. Un análisis superficial de los datos sobre el gasto privado en educación podría ofrecer una imagen distorsionada sobre la situación del sector: expresado en relación al PIB, el gasto privado educativo ha pasado de representar un 0,85% en 1995 hasta el 0,61% de 2007. Como puede constatarse en la Tabla 9.3, el gasto educativo público también ha retrocedido en relación al PIB durante este periodo, si bien la caída del gasto privado es, en términos relativos, más acusada.

Sin embargo, esto no es óbice para que el capital haya incrementado su presencia en el sector. Según datos del Ministerio de Educación, Cultura y Deporte (MECD)²⁹⁹, la proporción de recursos públicos educativos dedicados a financiar los conciertos educativos y otras subvenciones ha crecido a un ritmo muy elevado, pasando de representar el 9,6% al 10,7% del gasto público educativo total durante el periodo 1994-2007³⁰⁰. El mayor crecimiento de esta partida tuvo lugar entre los años 1999 y 2007, cuando su peso relativo sobre el PIB ascendió del 0,12% al 0,14%, es decir, más de un 16%³⁰¹. La mayor presencia del capital en el sector educativo también se ha reflejado en una mayor absorción de alumnos por parte de la educación privada, de tal manera que el porcentaje de alumnos matriculados en centros públicos, en la totalidad de las etapas educativas no universitarias de régimen general, cayó desde el 69,2% del curso 1995/96 hasta el 67,3% del curso 2007/2008³⁰².

En el caso de las enseñanzas universitarias, la proporción de alumnos que absorben las universidades de carácter privado es más reducida pero, aun así, creciente. Aunque los datos que ofrece el MECD no cubren más que la parte final del periodo, sirven para constatar la tendencia mencionada: si en el curso 2003/04 los alumnos que acudían a las universidades privadas era del 8,7%, cuatro años más tarde, representaban ya el 11,6% del total³⁰³. En todo caso, la intensa elevación de los precios públicos de las matrículas universitarias ha supuesto una dificultad creciente para el acceso a esta etapa educativa de aquellos sectores más débiles de la población: desde el curso 1995/96 hasta el 2007/08 el incremento promedio anual de la matrícula universitaria en las universidades públicas fue del 4,5%³⁰⁴.

²⁹⁹ Estadística de gasto público en educación.

³⁰⁰ Según los datos recogidos en la Encuesta de financiación y gastos de la enseñanza privada, en el año 2005, este flujo de recursos representaba el 58% del total de ingresos corrientes de los centros privados.

³⁰¹ Fuente: Eurostat.

³⁰² Fuente: MECD.

³⁰³ Estadística de Estudiantes Universitarios del MECD.

³⁰⁴ Fuente: Estadística de precios públicos de enseñanzas universitarias del MECD.

En el sector sanitario también se ha favorecido la subcontratación y externalización de servicios a empresas privadas. Además, en este caso, el gasto privado ha crecido a un ritmo superior al público, de tal manera que su importancia relativa sobre el total ascendió al 28,5% en 2007 desde el 24,5% en 1994³⁰⁵.

Otra de las ramas productivas en las que el Estado redujo su participación a favor de la iniciativa privada ha sido el inmobiliario, uno de los sectores sobre los que ha pivotado el proceso de acumulación español durante la fase de estudio. Durante los primeros años del periodo analizado, la vivienda protegida alcanzaba prácticamente una tercera parte del total de las construidas – 27,9% en 1994 y 31,3% en 1995-; sin embargo, desde el inicio del nuevo siglo la participación pública se estancó en el entorno del 10% -10,4% en 2007³⁰⁶. Por último, también en ciertos servicios sociales también se aprecia la mayor presencia del capital. Por ejemplo, la proporción de plazas privadas en residencias ha aumentado desde el 67,5% de 1994 hasta el 73,1% de 2007 (Barómetro social, indicador 14 de protección social).

Por otra parte, se trasvasó al sector privado la propiedad de la mayoría de las empresas de titularidad pública que actuaban en la esfera mercantil operando en condiciones de rentabilidad. Mediante la transformación en el modelo de propiedad, desde la estatal a la privada, se modificó la posición que el Estado y el capital mantienen en el sistema económico. El Estado mantenía propiedades empresariales de gran relevancia ya que quedaban vinculadas a sectores de carácter estratégico como el eléctrico, el bancario, el transporte colectivo, el combustible y las telecomunicaciones. Por lo tanto, al presentar una capacidad elevada de generación de beneficios su colocación en el mercado no fue compleja (Mota, 1998).

Para comprender la magnitud del torrente privatizador se debe valorar que hasta el año 1996 el Estado seguía siendo el principal accionista del capitalismo español mientras que tan solo tres años después su papel como propietario ya era marginal: actualmente el peso relativo de las empresas estatales que cotizan en Bolsa es ínfimo, de tal modo que su participación como accionista en el mercado de acciones español se recortó drásticamente desde el 16,64% en 1992 hasta el 0,44% en 2006 (CCP, 2006). De este modo, el estado español se convierte, junto al británico, en el estado europeo en el que menor presencia tienen las empresas públicas.

No obstante, el vínculo entre este conjunto de empresas y el Estado no se rompió totalmente. El Gobierno de Aznar intentó colocar consejeros afines en sus consejos de administración, vinculados fundamentalmente con el presidente (José María Aznar) y el Ministro de Economía (Rodrigo Rato)³⁰⁷. Además, con el objetivo de mantener cierto grado control sobre las empresas promovió la creación de núcleos duros de accionistas,

³⁰⁵ Y más elevado que en la mayor parte de las economías de la UE ya que solo ha sido superado por Polonia, Hungría y República Checa (Colectivo IOE, 2008: 160).

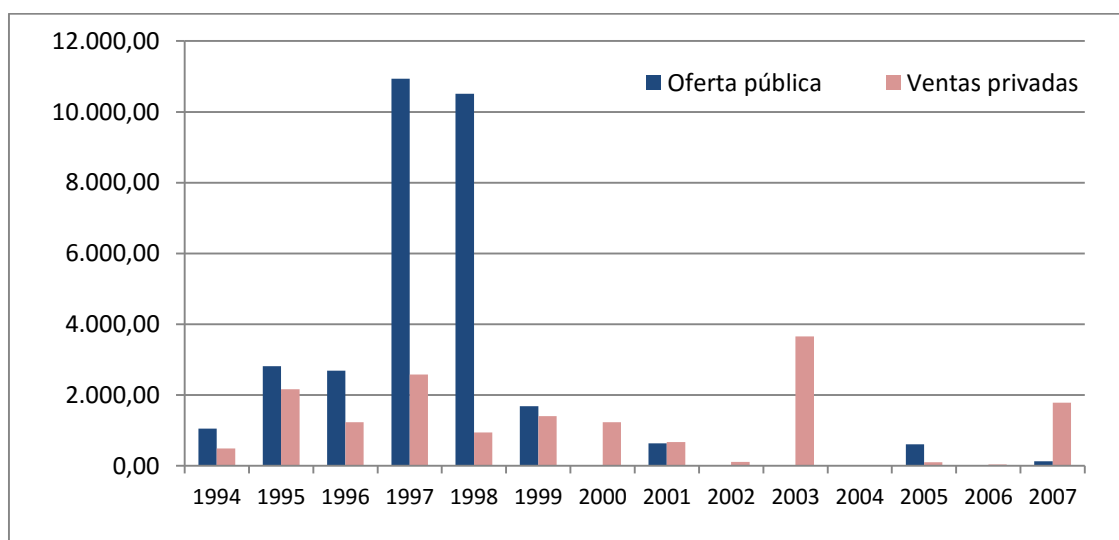
³⁰⁶ Boletín Estadístico del Ministerio de Fomento. Series sobre vivienda protegida.

³⁰⁷ Entre otros, Mota (1998) destaca a Juan Villalonga presidente en Telefónica; Francisco González presidente en Argentaria; Alfonso Cortina presidente en Repsol; Rodolfo Martín Villa presidente en ENDESA y Cesar Alierta en Tabacalera.

favoreciendo así un marco de concentración de la propiedad. Por ejemplo, en el caso de Telefónica importantes entidades financieras como Argentaria, La Caixa y BBV conformaron el núcleo duro de propietarios³⁰⁸.

Las ofertas públicas de venta (OPV) de acciones conformaron la principal vía para transferir los activos de propiedad estatal al sector privado. Esta estrategia queda asociada, precisamente, con el objetivo de extender la propiedad de las empresas y favorecer así el capitalismo popular. Mediante esta vía se otorga mayor importancia a la colocación de títulos en los tramos particulares frente a los dirigidos a los inversores institucionales. Por ejemplo, a la OPV de Telefónica acuden 1,2 millones de pequeños accionistas (Mota, 1998: 15), lo que se airea para justificar el acceso generalizado a los mercados bursátiles de los pequeños ahorradores. No obstante, las ventas privadas también mantuvieron una relevancia destacada, llegando a suponer un mayor volumen que las OPV durante varios años. Los diferentes Gobiernos que promovieron las privatizaciones también utilizaron esta opción, que implica la negociación directa de las condiciones de la transferencia de activos con los potenciales compradores, en casos de enorme relevancia como los de Aceralia o Inespal.

Gráfico 9.5. El proceso de privatizaciones (mil. de \$)
(Privatization Barometer)



En el Gráfico 9.5 se puede observar que el Estado se desprendió de la mayor parte de su patrimonio empresarial en los años inmediatamente anteriores a la incorporación a la UEM. A partir de ese momento, aunque la senda privatizadora gozó de continuidad, avanzó a un menor ritmo ya que el conjunto de empresas de propiedad pública cada vez es más reducido. Además, se puede contrastar que en los años de

³⁰⁸ Por otra parte, también se instauraron las 'golden share', inspiradas en las utilizadas por el gobierno neoliberal de Thatcher, con el objetivo de someter a autorización administrativa previa la adopción de ciertas decisiones sustanciales sobre el funcionamiento de la empresa (Hernández, 2004). Años después fueron abolidas por la CE.

mayor apogeo, la OPV fue la opción predominante, aunque cedió su protagonismo a las ventas directas en los últimos años del periodo.

Atendiendo a la magnitud de las operaciones de privatización durante el periodo se puede comprender la repercusión del proceso. Entre 1985 y 2006 se privatizaron 135 firmas y se vendieron activos por un valor superior a los 50.000 millones de €, conformando así uno de los procesos privatizadores más intensos de toda la OCDE (Cabeza y Gómez, 2007). Pero, además, considerando el carácter estratégico de las empresas enajenadas se puede valorar la transformación estructural que supuso sobre el régimen de propiedad de los medios de producción.

Aunque el proceso de liquidación de las empresas públicas se había iniciado con anterioridad, se intensifica en los años inmediatamente anteriores al examen definitivo para valorar el acceso a la UEM. Es el Gobierno de González (1982-1996) el que inicia la privatización del patrimonio empresarial español en un proceso en el que pone a la venta las empresas adquiridas previamente por el INI, organismo que se convierte en un 'hospital de empresas' al adquirir, durante la fase de crisis, empresas privadas con problemas financieros (Arocena, 2003). El instrumento utilizado generalmente fue la venta gradual de acciones mediante paquetes parciales -como en el caso de Endesa y Repsol.

Este periodo es conocido como el de la 'privatización silenciosa' del PSOE ya que el Gobierno se muestra reacio a declarar que tiene un programa de privatizaciones a pesar de que las decisiones adoptadas conforman un verdadero plan de reestructuración del sector público más que medidas aisladas de privatización (Ortega y Sánchez, 2001). El discurso cambia cuando en 1994, en el marco de la liberalización y la apertura promovida por el mercado único, el PSOE aprueba el Plan para la Racionalización y Modernización del Sector Público Empresarial, reconociendo abiertamente que las privatizaciones conforman un instrumento de política económica.

El PP acelera el proceso una vez que accede al Gobierno en 1996 a efectos de allanar la incorporación a la UEM, mostrando explícitamente, en todo momento, su intención de extender las privatizaciones. Gaspar Ariño, miembro del Consejo Consultivo de Privatizaciones (CCP) del gobierno de Aznar desde julio a diciembre de 1996 y posterior consejero de Telefónica (1997-2002), señalaba que el año 1996 marcaba "un nuevo comienzo, en el que hay que pasar de un modelo de gestión burocrática y monopolística de los servicios a un modelo de oferta plural y gestión privada de éstos, devolviéndoles a los ciudadanos la capacidad de elegir" (en Mota, 1998: 16). Su estrategia se materializa en la promulgación del Programa de Modernización de las empresas estatales, que sustituye al Plan de Racionalización y Modernización del Sector Público Empresarial del PSOE y que, a diferencia de éste, contempla la privatización integral del patrimonio empresarial estatal³⁰⁹.

³⁰⁹ Solo ciertos entes públicos vinculados al Ministerio de Fomento -como Adif, Feve, Renfe- quedaron ajenos a este proceso durante la primera legislatura (1996-2000). El resto de empresas quedan agrupadas en otros tres conjuntos diferentes: aquellas cuya privatización se consideraba inminente (Argentaria, ENAGAS, Gas natural, Repsol, Tabacalera, Telefónica,

En 1996 desaparece el INI dando lugar a otras dos nuevas instituciones a las que quedan adscritas las empresas previamente vinculadas a este organismo según lo recogido en el RD-Ley 5/1995. En primer lugar, se crea la Agencia Industrial del Estado (AIE), en la que se agrupan todas aquellas empresas estatales que no eran rentables a efectos de someterlas a los planes de reestructuración necesarios para que fueran atractivas para el capital y, así, colocarlas en el mercado. Además, también se instituye la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI), integrada únicamente por aquellas empresas que operaban en condiciones de rentabilidad, procedentes de TENEO y del INH, y a la que se incorporarían escalonadamente aquellas empresas procedentes de la AIE una vez reconvertidas en unidades rentables. Para ello, las empresas deben tener capacidad de autofinanciación y no pueden recibir subvenciones ni otros fondos procedentes de la Administración Pública. Esta institución se ha encargado, desde entonces, de gestionar bajo criterios de rentabilidad las empresas de propiedad estatal con el objetivo último de privatizarlas. Además, se constituye también en 1996 la Sociedad Estatal de Participaciones Patrimoniales (SEPPa) con el objetivo de gestionar el programa de privatización del gobierno, mediante la administración y liquidación de las empresas públicas. Un año más tarde, una vez que el Estado asumió la financiación del saneamiento del tejido productivo cuya propiedad ostentaba, la AIE desapareció al ser absorbida por la SEPI de tal modo que se pretende que todo el patrimonio empresarial público acabe siendo traspasado al capital.

Durante los años previos a la incorporación definitiva a la UEM se culmina la privatización de las principales empresas estatales, que en la actualidad representan el selecto grupo de empresas de mayor capacidad competitiva de la economía española: Telefónica, Endesa, Repsol, Acelaria, Indra, Tabacalera,... También cabe destacar, por su especial trascendencia, la privatización del conglomerado financiero Argentaria, que integraba a las diferentes entidades financieras públicas –excepto el Instituto de Crédito Oficial (ICO)³¹⁰. Como se puede comprobar en las siguientes ilustraciones (Figuras 9.1. y 9.2)³¹¹ durante los años en los que se aceleró el ritmo de privatizaciones, el Estado concentró la colocación de títulos en el mercado primario³¹².

Transmediterránea), aquellas otras que operaban en sectores cuya liberalización se estimaba oportuna antes de que ser colocadas en el mercado (Endesa y Red Eléctrica) y, por último, aquellas otras como Iberia que requerían grandes cantidades de dinero para someterlas a un intenso proceso de reestructuración antes de ofrecerlas al mercado.

³¹⁰ Su privatización estrechó aún más el margen del que disponía el Estado para financiar el déficit público ya que la banca pública contribuía a sortear el rigor presupuestario.

³¹¹ Extraídas de los informes anuales de la CNMV de 1997 y 1998, respectivamente.

³¹² También se utilizaron otros instrumentos como subastas y concursos restringidos, pero en menor medida.

Figura 9.1. Oferta pública de venta de acciones, 1997 (millones de pesetas)

Sociedad oferente	Sociedad ofrecida	Importes efectivos ofertados		Importes nominales ofertados	
		Total	Mercado nacional	Total	Mercado nacional
SEPPA	TELFÓNICA	620.623,7	430.421,2	95.804,8	66.443,5
HERMANOS DOMÍNGUEZ	ADOLFO DOMÍNGUEZ	17.970,6	10.782,3	597,6	358,6
GUINNESS, PLC.	GUINNESS, PLC.	5.007,4	5.007,4	353,6	353,6
TELE PIZZA	TELE PIZZA	720,0	720,0	16,0	16,0
SEPI	REPSOL	154.162,2	104.830,3	12.751,2	8.670,8
REPSOL	REPSOL	24.482,3	24.482,3	2.250,2	2.250,2
VARIOS OFERENTES	CATALANA OCCIDENTE	22.443,1	7.903,9	758,2	267,0
TOTAL	TOTAL	384,7	384,7	58,1	58,1
MERCAPITAL SOC. DE CAPITAL INVERSIÓN, N.V.	MERCAPITAL SOC. DE CAPITAL INVERSIÓN, N.V.	1.700,0	1.700,0	1.700,0	1.700,0
VARIOS OFERENTES	BARON DE LEY	12.708,5	5.224,1	540,8	222,3
VARIOS OFERENTES	CVNE	2.496,1	2.496,1	128,0	128,0
GRUPO ACCIONA	FAES	19.381,2	6.783,4	798,0	279,3
BBV	BBV	5.621,0	5.621,0	200,2	200,2
VARIOS OFERENTES	BODEGAS RIOJANAS	2.608,9	2.608,9	208,7	208,7
SEPPA	ALDEASA	45.571,9	22.783,0	2.787,3	1.393,5
SEPI	ENDESA	714.225,0	537.283,5	53.201,1	40.021,1
CAJA DE AHORROS DE CATALUÑA	GRUP ASSEGURADOR CAIXA CATALUNYA	10.997,6	10.997,6	2.784,2	2.784,2
VARIOS OFERENTES	ACS	55.940,9	41.048,6	3.995,8	2.932,0
SEPI	ACERALIA	129.406,4	97.394,0	62.214,6	46.824,0
LUCENT TECHNOLOGIES INC.	LUCENT TECHNOLOGIES INC.	0,0	0,0	0,0	0,0
SOCIEDAD ESTATAL DE PATRIMONIO II	TELEFONICA (a)	28,7	28,7	8,9	8,9
INVERSIÓN CORPORATIVA, I.C., S.A.	ABENGOA	630,1	630,1	80,8	80,8
TOTAL		1.847.110,3	1.319.131,0	241.238,3	175.201,0

(a) Corresponde a bonus de fidelidad.

Figura 9.2. Oferta pública de venta de acciones, 1998 (millones de pesetas)

Sociedad oferente	Sociedad ofrecida	Importes efectivos ofertados		Importes nominales ofertados	
		Total	Mercado nacional	Total	Mercado nacional
SEPPA	ALSTOM, S.A.	263	263	63	63
ARGENTARIA, CAJA POSTAL Y BANCO HIPOTECARIO, S.A.	ARGENTARIA, CAJA POSTAL Y BANCO HIPOTECARIO, S.A.	353.071	241.499	16.882	11.547
BANCO BILBAO VIZCAYA, S.A.	ARGENTARIA, CAJA POSTAL Y BANCO HIPOTECARIO, S.A.	19.521	19.521	1.000	1.000
BANCO CENTRAL HISPANOAMERICANO, S.A.	BANCO BILBAO VIZCAYA, S.A.	2.229	2.229	2.229	2.229
VARIOS OFERENTES	BANCO CENTRAL HISPANOAMERICANO, S.A.	563	563	563	563
VARIOS OFERENTES	BANKINTER, S.A.	3.184	3.184	3.184	3.184
VARIOS OFERENTES	BEFESA MEDIO AMBIENTE, S.A.	16.027	7.910	3.816	1.883
VARIOS OFERENTES	DOGL, S.A.	4.071	3.391	382	318
VARIOS OFERENTES	ENACO, S.A.	9.886	9.886	1.318	1.318
SEPI	ENDESA, S.A.	1.034.552	871.121	61.361	51.668
ENDESA, S.A.	ENDESA, S.A.	17.535	17.535	1.040	1.040
VARIOS OFERENTES	FEDERICO PATERNINA, S.A.	3.914	3.914	1.659	1.659
VARIOS OFERENTES	FUNESPAÑA, S.A.	7.674	7.674	172	172
VARIOS OFERENTES	KOIPE, S.A.	12.122	12.122	905	905
LUCENT TECHNOLOGIES	LUCENT TECHNOLOGIES	(a)	(a)	(a)	(a)
	PAPÉLES Y CARTONES DE EUROPA, S.A.	7.053	7.053	3.771	3.771
	SUPERDIPLO	1.114	1.114	57	57
SEPPA	TABACALERA, S.A.	284.152	241.378	8.927	7.583
TABACALERA, S.A.	TABACALERA, S.A.	3.754	3.754	125	125
TELEPIZZA	TELEPIZZA	2.327	2.327	11	11
VARIOS OFERENTES	TRANSPORTES AZKAR, S.A.	0	0	793	608
TRANSPORTES AZKAR, S.A.	TRANSPORTES AZKAR, S.A.	0	0	54	54
SOFICOLE EXPLOTATIEMAATSCHAPPIJ, B.V.	VALAUCHAN INTERNATIONAL	850	850	568	568
VISTA DESARROLLO, S.A.	VIDRIERA LEONESA, S.A.	3.607	3.607	618	618
TOTAL OFERTADO		1.787.469,8	1.460.894,6	109.499,2	90.946,1

(a) Lucent Technologies registró un plan de opción de compra de acciones dirigida a empleados de sus filiales en España. El importe total efectivo máximo que podría alcanzar es de 9.314 millones de pesetas.

La explosión de ofertas públicas de acciones que se produjo durante el periodo 1997-2000 se corresponde con la aceleración del programa de privatizaciones. De los 11.101 millones de € que se emitieron en forma de acciones en 1997, el 92,3% se correspondió con la venta de empresas públicas. En este año se privatizan, total o parcialmente, Telefónica, Repsol, Endesa, Aceralia y Aldeasa. Durante el año siguiente, el cierre de las operaciones de Endesa, Argentaria y Tabacalera supuso que las privatizaciones concentraran el 93% de las acciones emitidas en OPV³¹³. Desde ese año

³¹³ En Mota (1998) se puede encontrar un repaso individualizado y detallado de los procesos de

se han ejecutado privatizaciones relevantes –Indra, Red Eléctrica de España, Iberia, Enagas,...- pero de manera más escalonada.

La mayor parte de las empresas que comenzaron a privatizarse mediante la venta de paquetes de acciones operaban en condiciones de rentabilidad en sectores con un reducido grado de competencia, por lo que el capital pudo disfrutar de su capacidad de generar beneficios en un cómodo marco de baja presión competitiva, al menos de carácter intrasectorial. El proceso de desregulación de los sectores en los que quedaban insertas estas empresas, articulado a través de la eliminación gradual de restricciones normativas, tiene lugar de manera lenta en los años posteriores a la privatización, como en el caso de las telecomunicaciones, e incluso en algunos casos como la energía eléctrica quedó bloqueado (Ortega y Sánchez, 2001). De ahí que el capital que se hace con la propiedad de estas empresas disfruta de una posición privilegiada: Tabacalera se convierte en un monopolio de carácter privado, Iberdrola y Endesa conforman un duopolio en el mercado eléctrico y Telefónica disfruta de una posición dominante en el mercado que le permite incrementar la tarifa de precios tras la privatización (Mota, 1998). A pesar del discurso sobre las benéficas consecuencias de la liberalización económica, el proceso de privatizaciones no supuso un incremento del grado de competencia sino que favoreció la perpetuación de las concentradas estructuras de mercado (Arocena, 2003). La participación del sector financiero en la propiedad de las empresas favoreció la centralización del capital a la que dieron lugar las operaciones de privatización.

De manera particular, el proceso de privatizaciones tuvo un impacto significativo sobre los mercados financieros, potenciando un incremento significativo del volumen de contratación y reduciendo, de este modo, la estrechez relativa del mercado español. Además, el sector financiero resultó ser uno de los principales beneficiarios del proceso de privatizaciones al haber obtenido un manantial de comisiones por la labor de intermediación derivada de la gestión de las operaciones (Ortega y Sánchez, 2001). Tal fue así que la banca ejerció una influencia sustancial sobre el diseño del programa de privatizaciones (Arocena, 2003: 11).

Una fracción relevante del tejido empresarial más competitivo procede, directamente, del patrimonio empresarial público, o bien es el resultado de operaciones de fusiones de empresas privadas con empresas privatizadas, como el caso del BBVA. Actualmente, estas empresas se disputan los primeros puestos, en términos de capitalización y contratación, del selectivo IBEX 35. Concretamente, en el año 2007 estas empresas aglutinaban el 34,7% de la capitalización bursátil total y el 49,3% de la contratación³¹⁴.

Por lo tanto, como consecuencia de las privatizaciones, el componente indirecto del salario se deprimió durante la fase analizada. Además, se reconfiguró la estructura de

privatización que se abordaron durante estos años: Telefónica, Aceralia, Tabacalera, Argentaria, Endesa.

³¹⁴ En ese momento, formaban parte del IBEX35 Iberia, Indra, Enagas, Red Eléctrica de España, Altadis, Endesa, Repsol, BBVA y Telefónica. Cálculos propios a partir de datos extraídos de CNMV (2007: 301).

propiedad sobre los medios de producción, cediendo el Estado al capital el papel protagonista que mantenía hasta hace unas décadas. Posteriormente se analiza si realmente las privatizaciones han favorecido el acceso a la propiedad de las empresas por parte de la mayoría de la población, favoreciendo una distribución más equitativa de los medios de producción.

Capítulo 10. El bajo perfil técnico del aparato productivo español

A continuación se analiza la dimensión productiva del capitalismo español, destacando aquellos aspectos de mayor relevancia para comprender la evolución de la productividad, al representar la base que posibilita el progreso material de las formaciones sociales. Además, según las leyes internas que rigen la dinámica de acumulación, que han quedado expuestas en el bloque relativo al marco teórico, el avance de la productividad marca un límite que no puede ser traspasado, tendencialmente, por el crecimiento de los salarios reales.

Para ello, en primer lugar se analiza, desde una perspectiva comparada, la estructura productiva española y sus principales transformaciones durante el periodo para pasar, a continuación, al estudio del resto de factores que también inciden sobre el desarrollo de la productividad³¹⁵. En general, cabe destacar que la capacidad de influencia del Estado sobre los niveles de productividad es limitada aunque, sin duda, puede favorecer su modificación mediante el incentivo o desincentivo de ciertas prácticas empresariales. Más bien, se entiende que el grado de desarrollo de la productividad es el resultado de la actuación de los capitales individuales encuadrada en el marco competitivo en el que desarrollan su actividad.

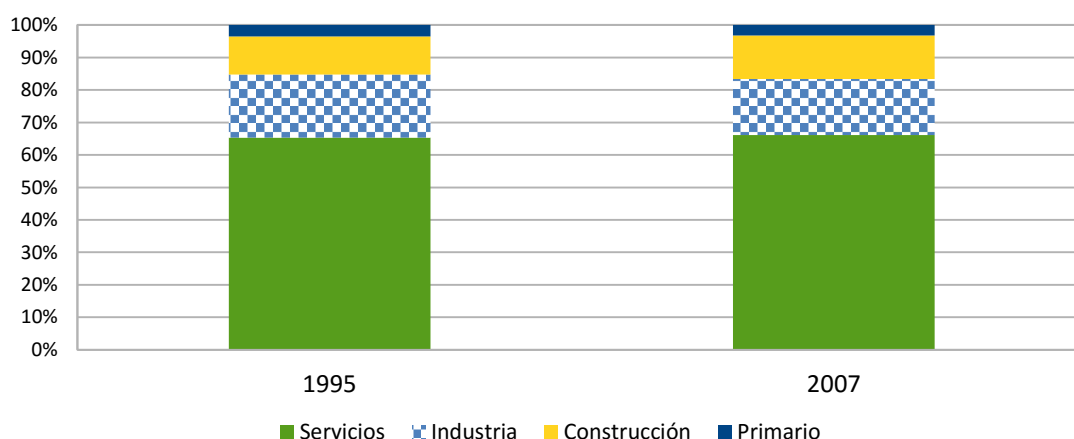
Se ofrece un análisis comparativo con otras economías capitalistas a efectos de detectar las principales singularidades del capitalismo español. Con carácter general se utilizan las economías europeas como referente al considerar que son las que pueden aportar una visión más precisa del patrón de acumulación español al haber compartido con ellas un marco de gestión coordinado y, en algunos aspectos, común. Además, conforman el área económica con la que tienen lugar la mayor parte de los intercambios comerciales internacionales y con la que existe mayor vinculación financiera. No obstante, estas economías han experimentado un proceso de crecimiento mucho más modesto que el español, de ahí que también sea conveniente incorporar al análisis a la economía estadounidense, principal potencia mundial, que ha mantenido un ritmo de crecimiento similar al del capitalismo español.

³¹⁵ Se parte de una selección de aquellos factores más significativos para comprender la evolución del grado de desarrollo de la productividad.

10.1. La estructura productiva española: un análisis comparado

En principio, las transformaciones que ha experimentado el capitalismo español en su estructura productiva han quedado orientadas en el mismo sentido que las observadas en otras potencias capitalistas. Durante el periodo de análisis, se ha ahondado en la terciarización de la estructura productiva, proceso ya iniciado en fases anteriores, a costa de la pérdida del peso relativo del sector secundario, especialmente el industrial, y del ya mermado sector primario. El desembarco masivo de capital foráneo, predominantemente en forma de adquisición de activos ya existentes más que a través de la puesta en marcha de nuevas plantas productivas, también ha favorecido la acumulación en el sector terciario a pesar de haber quedado vinculado a empresas de carácter industrial, como consecuencia de que, en muchos casos, los segmentos de fabricación fueron trasladados a terceros países mientras que se mantuvieron en terreno nacional aquellas otras tareas vinculadas a la logística, distribución,...

Gráfico 10.1. Evolución de la estructura productiva
(AMECO; VAB a precios constantes)

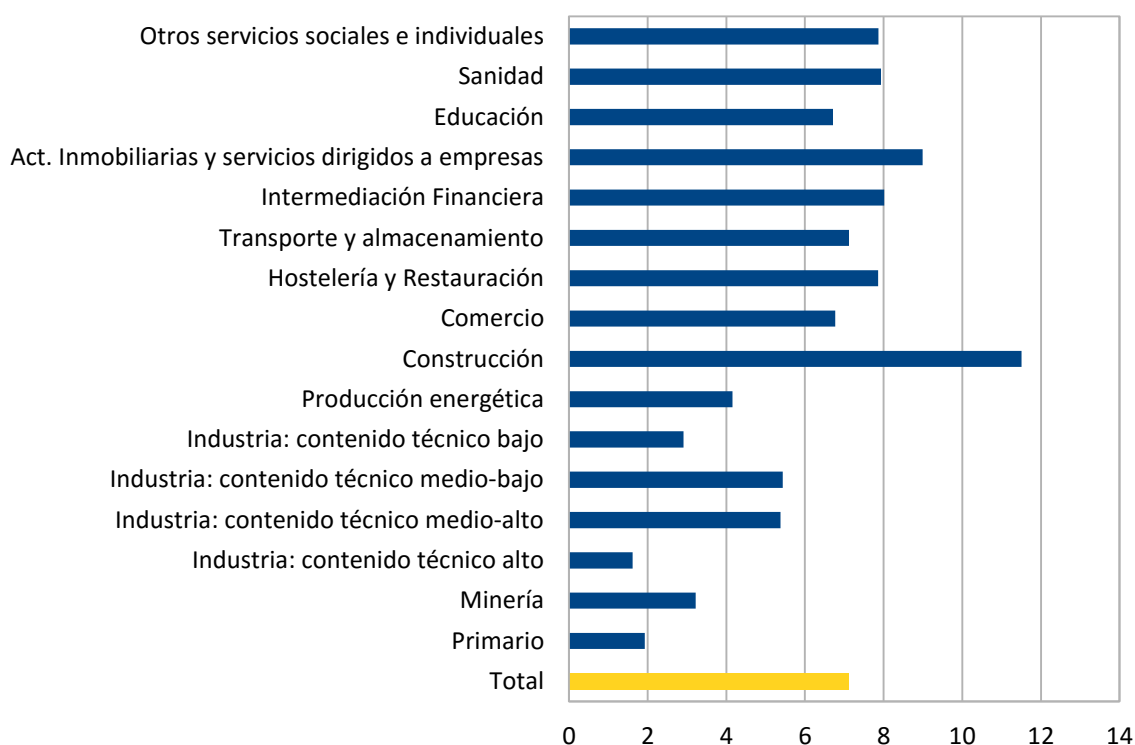


Por lo tanto, como puede comprobarse en el Gráfico 10.1, se produjo un proceso de reasignación sectorial de los recursos productivos durante el periodo analizado en el mismo sentido que el observado en las economías de referencia aunque con ciertas peculiaridades destacables. La caída del peso relativo del sector industrial se manifestó en el caso español desde el azote de la crisis de rentabilidad de mediados de los setenta, toda vez que la industrialización española se consolidó con un considerable retardo respecto al resto de potencias mundiales. Un segmento importante de la industria nacional ligera (textil, cuero, calzado,...) quedó pulverizada por los procesos de relocalización, muchos de ellos dirigidos al norte del continente africano. Por otra parte, se puede constatar la importancia que adquirió el sector de la construcción durante el periodo analizado, siendo el sector que, en términos relativos, experimentó un mayor

avance³¹⁶.

El declive del sector primario también es reseñable, agudizándose desde la adhesión a la UE, que promovió la destrucción económica en este sector. Precisamente, en el momento en el que España se incorpora, los socios mantienen un conflicto abierto en relación a cómo solucionar la situación de sobreproducción predominante en esta rama productiva. A partir de ese momento se sucedieron una serie de ajustes productivos con carácter permanente en el sector, a los que el capitalismo español se mostró especialmente sensible como consecuencia de la mayor importancia relativa que representa la actividad del sector primario en la producción total. Este proceso ha sido común a las economías de la OCDE, en general, y las europeas en particular.

Gráfico 10.2. TMAA del VAB
(EU Klems)



En el Gráfico 10.2 se ofrece una análisis similar manteniendo en este caso un nivel de desagregación sectorial más detallado, en el que se ponen puede constatar que los subsectores que experimentaron un mayor ritmo de crecimiento fueron aquellos vinculados a ciertos segmentos del sector terciario (finanzas, sanidad, hostelería y restauración) así como a la construcción. En el caso de la industria, puede observarse cómo el crecimiento experimentado es inferior al promedio de la economía, destacando

³¹⁶ Más adelante se repasan los factores que contribuyeron a la generación de una burbuja especulativa en este sector.

especialmente el reducido ritmo de crecimiento de las ramas industriales de mayor contenido tecnológico.

No obstante, a pesar de la importancia de estas transformaciones detectadas mediante este tipo de análisis, el estudio comparativo de la estructura productiva española respecto a la del resto de economías europeas es mucho más significativo ya que permite poner de manifiesto las principales singularidades del patrón de acumulación español. Y permite revelar que el patrón español de especialización ha supuesto una rémora para el avance de la productividad ya que la estructura sectorial ha quedado sesgada hacia aquellas ramas productivas que son menos susceptibles a la incorporación del cambio técnico.

A través del análisis de los Índices de Especialización (IE) se puede constatar la específica estructura productiva española. La ventaja de la utilización de este indicador es que permite detectar, no solo las principales transformaciones en la estructura productiva, sino si éstas han sido acordes con las experimentadas por otras economías. Los IE relacionan el peso relativo de cierto sector (i), en producción o empleo, en dos economías diferentes (A y B) del siguiente modo:

$$IE_i^{A,B} = \frac{\mu_i^A}{\mu_i^B} \times 100 \quad (10.1)$$

donde μ_i^j representa el peso relativo del sector i, en producción o empleo, en la economía j. De esta manera, un valor superior (inferior) a 100 del indicador $IE_i^{A,B}$ representa una sobreespecialización (infraespecialización) de la economía A respecto a la B en el sector i. Si se compara la estructura productiva española con la relativa al conjunto de la Eurozona se ponen de manifiesto las peculiaridades mencionadas que han limitado el avance técnico y, por tanto, el desarrollo de la productividad.

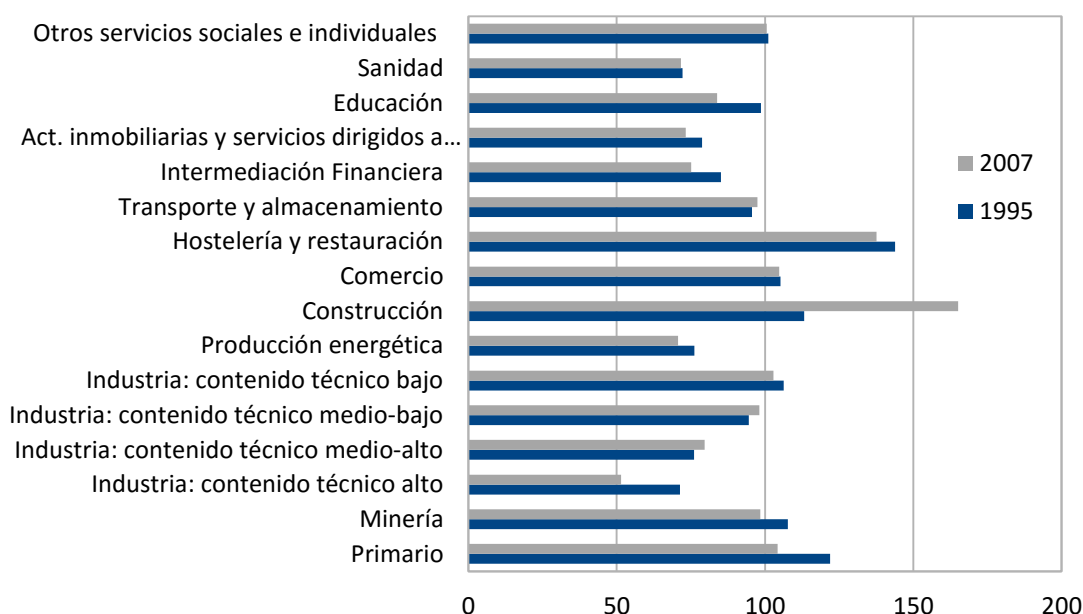
Como puede comprobarse en el Gráfico 10.3, el capitalismo español se encuentra sobreespecializado en ramas productivas de bajo perfil tecnológico y débil crecimiento de la demanda, como la relativa a las manufacturas más tradicionales, el comercio, y, especialmente, la restauración y la construcción³¹⁷. Este sesgo de especialización hacia

³¹⁷ Los datos que ofrece EU Klems de la Eurozona para este periodo se refieren a los 12 países que la integraban en el año 2001. El empleo se ha aproximado mediante el número de horas de trabajo empleadas anualmente en cada sector. Utilizando el valor añadido bruto en lugar del empleo para el cálculo de los índices de especialización los resultados son similares. Los subsectores industriales se han agrupado según su grado de intensidad tecnológica de la siguientes manera:

- Contenido tecnológico alto: industria farmacéutica, maquinaria informática y de oficina, material de comunicación e instrumental médico y óptico.
- Contenido tecnológico medio-alto: química y productos químicos (salvo industria farmacéutica), resto maquinaria, maquinaria y equipo eléctrico, vehículos de motor y otro equipamiento de transporte.
- Contenido tecnológico medio-bajo: refinado de petróleo y coque, plástico y caucho, otros minerales no metálicos, metales básicos y metales fabricados.

un conjunto de sectores productivos menos sensibles a la mecanización y al cambio técnico conforma una de las principales vulnerabilidades de la estructura económica española. Aunque ha habido cierta corrección de esta desviación durante el periodo, las diferencias siguen siendo muy significativas en el caso de las ramas en las que más destaca la economía española -incluso, en el caso de la construcción, la tendencia se intensifica de manera notable. En todas las ramas productivas del sector industrial diferenciadas según su grado técnico el capitalismo español se encuentra infraespecializado.

Gráfico 10.3. Índice de Especialización: España-Eurozona
(EU Klems; Empleo)



Por el contrario, muestra infraespecialización en aquellos otros sectores más permeables a la incorporación de avance técnico. En el sector industrial, destacan las diferencias en los segmentos manufactureros de medio y, especialmente, alto contenido tecnológico. La escasa participación relativa de las industrias de amplia base tecnológica se revela como otra de las principales debilidades estructurales del capitalismo español. Además, comparando las modificaciones habidas durante el periodo puede comprobarse que las diferencias en los segmentos industriales de mayor contenido tecnológico se han acentuado, si bien es verdad que para el resto de subsectores industriales se han atenuado en los últimos años. En el único segmento industrial en el que los valores del capitalismo español superan al promedio europeo es en el de menor grado técnico, en el que se incrementó la competencia de carácter intrasectorial como consecuencia del

- Contenido tecnológico bajo: alimentos y bebidas, tabaco, textil, preparación y teñidos de pieles, cuero y calzado, madera y corcho, papel, resto de manufacturas y reciclaje.

proceso de apertura comercial y desarrollo que estos sectores experimentaron en ciertas economías periféricas del capitalismo mundial. También son reseñables, en el caso del terciario, las diferencias en los servicios dirigidos a empresas y en la intermediación financiera.

Por lo tanto, aunque haya habido cierta modernización de la estructura productiva, reflejada en una leve corrección del diferencial de los índices de especialización, el capitalismo español sigue presentado un sesgo en su estructura sectorial que contrasta con la del resto de economías europeas. La mayor orientación sobre aquellos sectores menos dinámicos desde el punto de vista del progreso técnico contuvo el crecimiento general de la productividad. Por otra parte, en aquellas ramas más susceptibles a la incorporación del avance técnico la especialización es más débil y en los segmentos industriales de base tecnológica más avanzada las diferencias respecto a las economías europeas se ensancharon. Este sesgo en la estructura productiva respecto a las economías europeas puede entenderse como el resultado de un largo proceso que genera una industrialización tardía, fenómeno socioeconómico notablemente influido por elementos de carácter político e histórico (Pérez *et ál.*, 2004).

Desde una perspectiva más específica, también es reseñable el elevado, y creciente, grado de dependencia energética, consecuencia directa de la escasez de recursos naturales energéticos que conforman la base de las principales fuentes energéticas consumidas. Además, no solo es que la tasa de dependencia sea elevada sino que lo más preocupante es que mantuvo una senda creciente durante el periodo: si en el año 1999 alcanzaba el 80,4% en 2007 ascendía hasta el 84%³¹⁸. La producción energética española es muy limitada y su estructura no se corresponde con la de consumo, como consecuencia de la práctica inexistencia de fuentes energéticas autóctonas. Mientras que aproximadamente la mitad (47%) de la producción se corresponde con la energía nuclear y un tercio (34,1%) con las renovables, el 70% del consumo procede del gas y del petróleo. Aunque ha habido un crecimiento de la importancia relativa del consumo de energías renovables las limitaciones técnicas han impedido su acercamiento a los niveles de las principales fuentes energéticas.

Así, las tasas de dependencia energética de los principales recursos energéticos se dispararon durante esta fase de crecimiento. La carencia de recursos petrolíferos obliga a adquirir en el mercado internacional todos los recursos consumidos, que conforman la principal fuente energética³¹⁹. La situación es muy parecida para la segunda fuente de consumo: el gas natural. En ambos casos, la tasa de dependencia es superior al 100% y únicamente se relaja en el caso del carbón; aun así, se situaba en un 75,5%, muy por encima del promedio de la UE (41,1%). No obstante, aunque exista cierta fracción del consumo de carbón satisfecha con producción nacional, la importancia relativa en el consumo total de esta fuente energética es del 12%, por lo que ocupa una

³¹⁸ Se obtiene como la relación entre las importaciones netas y el consumo interior bruto de energía primaria. Datos ofrecidos por Eurostat, al igual que el resto de información incluida en el párrafo, que se refiere al año 2007.

³¹⁹ De hecho, la extrema y creciente dependencia energética externa es una de las claves para comprender el sentido de la política exterior española.

posición marginal respecto al petróleo y al gas.

De este modo, el crecimiento económico quedó sustentado sobre un patrón energético crecientemente contradictorio. A pesar de la ausencia de recursos energéticos el proceso se asentó sobre un rápido aumento de su consumo. Aunque la intensidad energética, que ofrece información sobre las necesidades energéticas del aparato productivo, se relajó en la última parte del periodo, siguió siendo un 13,6% más elevada que el promedio de la Eurozona³²⁰. El crecimiento económico en España demanda más cantidad de recursos energéticos que en Europa. De ahí que Coq (2008) se refiera al capitalismo español como el “dragón europeo”, en relación al modelo de consumo energético extensivo en el que se ha basado la senda de crecimiento de las economías asiáticas.

Por lo tanto, la extrema y creciente dependencia energética respecto al exterior conforma otra de las vulnerabilidades del capitalismo español. Además, al igual que ocurre en el resto de economías europeas, la debilidad energética se agrava por el hecho de depender de un escaso número de países suministradores. Y todo ello a pesar de las diferentes iniciativas auspiciadas, fundamentalmente por las instituciones comunitarias, para aliviarla³²¹.

Como se ha podido comprobar, el patrón de acumulación español ha quedado orientado hacia aquellos sectores de corte tradicional menos susceptibles a la incorporación de avance técnico, generando un perfil débil de especialización productiva. Este desfase respecto al resto de economías europeas no es más que el resultado de un largo proceso histórico que no se ha corregido en las últimas décadas a pesar de la recuperación experimentada por la acumulación durante la fase analizada. Aunque mantuvo un ritmo de crecimiento superior al de las principales potencias capitalistas, el capitalismo español no fue capaz de abordar una transformación de su tejido productivo que le permitiera neutralizar estas diferencias. Asimismo, la pauta de consumo energético, junto a la carencia de recursos en territorio nacional, agudizó la dependencia externa del capitalismo español.

10.2. Cambio técnico y otros factores determinantes de la productividad.

A continuación se efectúa un repaso de la situación de aquellos factores más significativos para explicar el cambio técnico, principal determinante de la productividad. Como se puede comprobar, su evolución resultó acorde a la estructura productiva del capitalismo español, analizada anteriormente.

³²⁰ Se obtiene como la relación entre el consumo energético y el PIB a partir de datos de Eurostat.

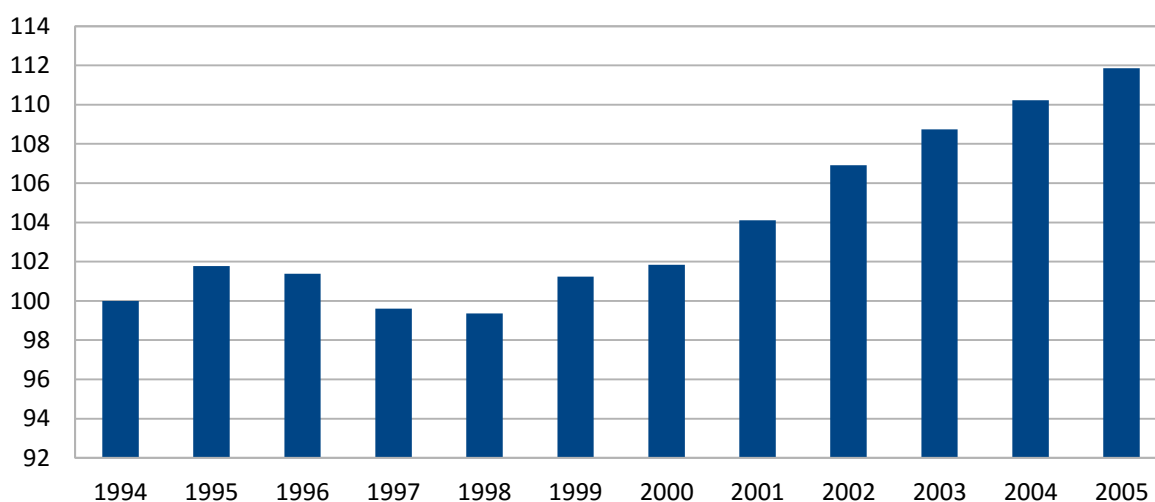
³²¹ Varios objetivos de la estrategia *Europa 2020* emprendida por la CE hacen referencia a la transformación del patrón energético. Concretamente, se plantea incrementar en un 20% la intensidad energética y hasta un 20% la importancia relativa de las energías renovables en el consumo total. Para alcanzar estas metas se han diseñado diferentes ejes estratégicos de intervención para potenciar el uso de las renovables y la energía nuclear, así como el avance técnico en materia energética.

10.2.1. Inferior grado de composición del capital

En primer lugar, cabe destacar la particular *composición del capital* que presenta el capitalismo español. Este indicador permite valorar el grado de mecanización del aparato productivo, que conforma uno de los determinantes del desarrollo de la productividad al representar la principal vía mediante la que se puede incorporar el cambio técnico al proceso productivo. La teoría marxista propone que la competencia, en sus diferentes dimensiones, engendra una tendencia hacia la mecanización creciente del capital. El cambio técnico se alcanza mediante la sustitución de capital variable por capital constante, con independencia de la dotación factorial disponible en las formaciones sociales.

En el caso español, tal y como se muestra en el Gráfico 10.4, esta tendencia se hizo efectiva: a pesar de que en los primeros años de la fase analizada mantuvo una trayectoria muy irregular, desde el final de la década de los noventa la composición del capital avanzó de manera significativa hasta acumular un incremento de, prácticamente, el 12%³²². Por lo tanto, se puede afirmar que el patrón de acumulación analizado promovió la mecanización del aparato productivo.

Gráfico 10.4. Ratio de mecanización
(IVIE y EU Klems; 1994=100)

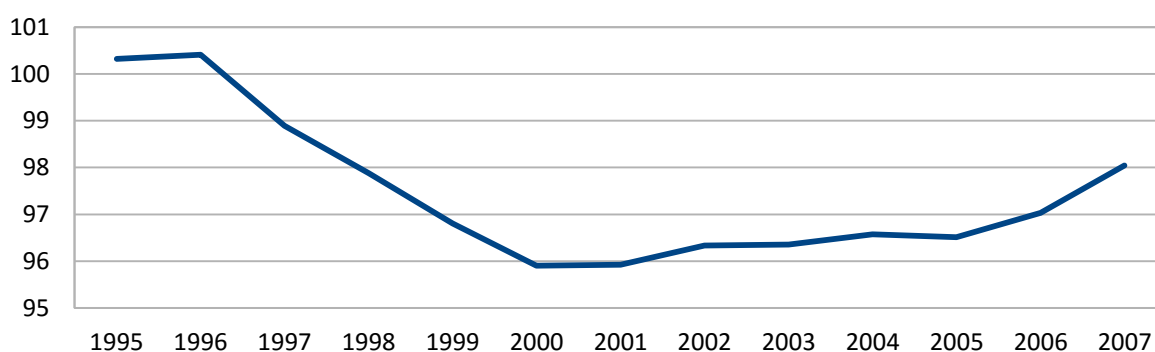


No obstante, se debe relativizar el alcance de la mecanización en el capitalismo español cuando se compara su situación con la de las economías del entorno, lo que se

³²² La ratio de mecanización se define como la relación entre el capital productivo constante y el trabajo vivo utilizado en el proceso productivo. La serie del capital productivo procede del IVIE, descontando del capital productivo total el de carácter público y el residencial. No se ofrecen datos posteriores al año 2005 ya que las series de capital público del IVIE únicamente cubren hasta ese año. Para la valoración del trabajo presente se ha utilizado la serie de horas anuales de trabajo asalariado que ofrece EU Klems.

representa en el Gráfico 10.5. A pesar de que la acumulación avanzó a un mayor ritmo que en el resto de economías de la UEM, la mecanización del aparato productivo resultó ser más atenuada. La acumulación, de la que se nutre el capital total invertido, fue más intensa en el caso español, pero esto no se tradujo en un mayor grado de mecanización respecto a las economías europeas. Esto explica que las diferencias respecto a la Eurozona no solo no se neutralizaran a lo largo del periodo sino que se engrosaran, hasta tal punto que la composición del capital en España se situó en torno a un 5% por debajo de la media europea a finales del periodo de análisis. Obviamente, al comparar su situación con la de las principales potencias las diferencias se disparan³²³.

Gráfico 10.5. Trayectoria comparada ratio mecanización: España-UEM
(AMECO; Stock neto de capital por empleado; UEM=100)



Según lo repasado anteriormente, uno de los factores que explica esta inferioridad es, precisamente, la particular especialización productiva del capitalismo español, orientada sobre sectores de baja composición de capital. El proceso de acumulación pivotó sobre ramas productivas poco permeables a la mecanización, lo que dificultó el acercamiento a las economías europeas a pesar del mayor ritmo de acumulación. Además, el coste más reducido de la fuerza de trabajo también supuso un desincentivo para la transformación del aparato productivo mediante la sustitución de capital variable por constante, contribuyendo de este modo a las diferencias observadas. En general, las condiciones ventajosas para la explotación de la fuerza de trabajo por parte del capital en España, que conformó un atractivo para ciertos segmentos del capital extranjero, cohibió la mecanización del tejido productivo. Por otra parte, el mayor protagonismo de las empresas de tamaño más reducido en la estructura empresarial española, que presentan una menor tendencia a la mecanización, también explica este diferencial. De ahí que el

³²³ Concretamente, el grado de mecanización en España solo representaba el 63,8% del francés y el 59,7% del alemán en el año 2005, según datos de AMECO. En este caso, no ha sido posible ajustar la cifra de capital porque no se dispone de información sobre el stock de capital residencial y público de la Eurozona. Como consecuencia de la metodología usada para cuantificar el stock de capital, sus niveles presentan una elevada variabilidad según las fuentes utilizadas, de ahí que sea más relevante la valoración de las tendencias detectadas en esta variable que las de su nivel.

peso relativo del capital constante sobre el total, en términos globales, fuera más reducido que en otras economías europeas.

Por lo tanto, ya se puede adelantar que el proceso de crecimiento se asentó, más que en la mecanización del aparato productivo, en la incorporación masiva de trabajadores. Además, la inferioridad relativa detectada en la composición del capital representó un lastre para la progresión de la productividad.

10.2.2. Grado de cualificación de la fuerza de trabajo

Otro de los factores que incide de manera significativa sobre el desarrollo de la productividad es el *grado de cualificación* de la fuerza de trabajo, que hace referencia no solo al nivel de formación de los trabajadores sino también a la acumulación de experiencia. Desde la perspectiva del cambio técnico es importante su análisis ya que su difusión en el aparato productivo requiere cierto grado de cualificación de la fuerza de trabajo. Al no existir un único indicador que, de manera sintética, ofrezca información sobre este aspecto, a continuación se presenta información sobre diferentes índices vinculados a la cualificación de los trabajadores que ponen de manifiesto la particular situación de los trabajadores españoles.

En primer lugar, cabe destacar el menor grado de educación formal de los trabajadores en España respecto al resto de Europa. Mientras que en España los jóvenes (20-24 años) con un nivel mínimo de educación secundaria superior representaban el 60% del total de esta franja de población, en el conjunto de la UE ascendían, prácticamente, al 80%. En este mismo segmento de población, más de un 30% de los jóvenes con un título básico de educación secundaria no seguía estudiando, el doble que en la Eurozona y solo por debajo de Portugal. En el caso concreto de la formación profesional reglada, únicamente el 40% de los alumnos españoles de secundaria optaban por ella, frente al 58% de promedio en la UE. Por último, se debe destacar que la incidencia del abandono escolar temprano en España (31% del total de la población) duplicaba el nivel de la Eurozona (16,8%)³²⁴.

Atendiendo a la distribución de los ocupados según su nivel educativo, se aprecia que la estructura del grado de formación de los trabajadores en España es distinta a la del resto de la UE: el peso relativo de los trabajadores con formación media es reducido, de un 19% frente al 33% de la UE³²⁵. En general, en el grupo de los trabajadores más jóvenes, la educación terciaria está más generalizada, mientras que entre los mayores, con mayores dificultades en el acceso a la educación, predominan los trabajadores con educación básica únicamente. La universalización de la educación se alcanza con cierto retraso respecto al resto de formaciones sociales europeas, lo que explica que el grado de cualificación fuera más reducido en los cohortes de edad más elevados (Mas *et ál.*, 2008).

³²⁴ Todos los datos del párrafo se refieren al año 2007 y han sido extraídos de Eurostat.

³²⁵ Todos los datos del párrafo se refieren al año 2007 y han sido extraídos de Eurostat.

¿Cuáles son las causas que explican esta situación? En primer lugar, cabe destacar las diferencias en los recursos dedicados a la educación. En el caso del gasto educativo de carácter público, las diferencias son sustantivas, como puede constatar en la Tabla 9.3. Además, a pesar del mayor ritmo de crecimiento, no hubo un acercamiento en gasto educativo público sino que las diferencias se mantuvieron, e incluso ensancharon, respecto al resto de economías europeas (Puente, 2004). El gasto privado no resultó eficaz para compensar este diferencial de manera que el gasto educativo total en España representaba el 4,8% del PIB en 2006, muy alejado del 5,44% de la Eurozona (Eurostat). La particular especialización productiva también es significativa para comprender las deficiencias mostradas.

Por otra parte, la extensión de la precariedad de las relaciones laborales, y especialmente la generalización de las formas temporales de contratación, dificultó la acumulación de experiencia laboral por parte de los trabajadores. Además, también entorpeció el desarrollo de los programas de formación ocupacional por parte de las empresas, cuya puesta en práctica resultó deficiente y contribuyó a explicar las diferencias detectadas en los niveles de formación profesional.

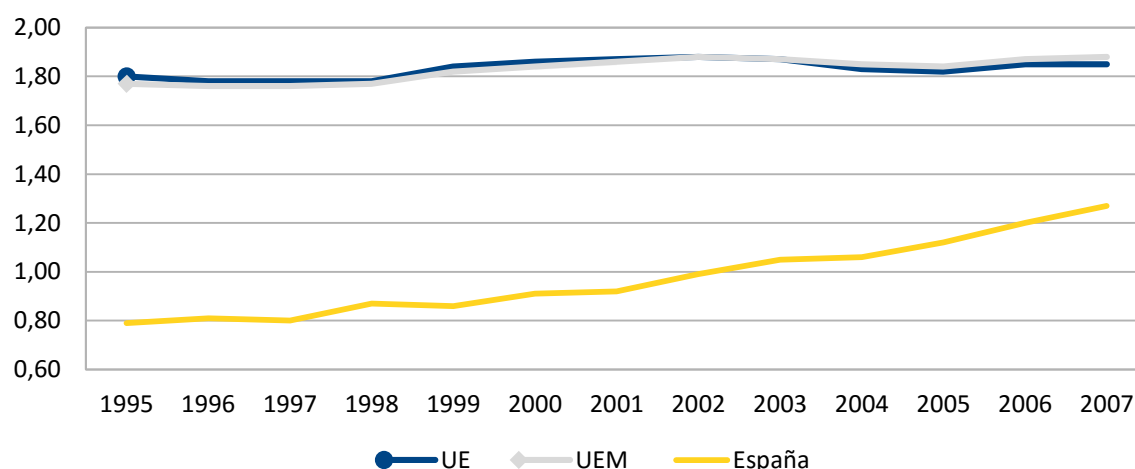
Del análisis de los indicadores seleccionados se desprende que, en esta dimensión, España se encontraba en el furgón de cola de las economías europeas. A pesar de la dificultad de medición de alguna de las facetas que integran la cualificación de los trabajadores, el análisis conjunto de los indicadores mostrados, todos ellos de carácter parcial, apuntan hacia una situación de debilidad relativa que limitó el avance técnico y la productividad. Por lo tanto, las deficiencias detectadas en la formación de los trabajadores conforman otra de las fisuras del capitalismo español.

10.2.3. El lento avance del progreso técnico

A la luz del análisis anterior no cabe más que esperar un avance limitado del *progreso técnico* durante el periodo analizado. En realidad, este desfase tiene sus raíces históricas en la tardía incorporación al capitalismo español de los cambios técnicos vinculados a la industrialización. Además, según advierte Grossmann (1979: 168), la rentabilidad supuso un obstáculo efectivo para el avance técnico ya que, por cuestiones de coste, para el capital resultó más ventajosa la utilización de trabajadores directos frente a la mecanización del proceso productivo³²⁶. Aunque su cuantificación es una tarea harto compleja, el análisis de los principales indicadores vinculados al cambio técnico ofrece resultados consistentes, dejando patente el deficiente potencial innovador del capitalismo español.

³²⁶ En este sentido, el propio Marx (1867: 478) señala: "Considerada exclusivamente como medio para el abaratamiento del producto, el límite para el uso de la maquinaria está dado por el hecho de que su propia producción cueste menos trabajo que el trabajo sustituido por su empleo."

Gráfico 10.6. Gasto total en I + D
(% del PIB; Eurostat)



Uno de los más representativos para analizar la capacidad de innovación es el peso relativo del gasto total en I + D sobre el total del PIB, cuya evolución se representa en el Gráfico 10.6. Como puede observarse, la diferencia respecto a la media de las economías europeas se estrechó durante el periodo: gracias al estancamiento experimentado tanto en la UE como en la UEM, el lento avance del capitalismo español permitió recortar posiciones a lo largo de la fase analizada. No obstante, el diferencial siguió siendo muy elevado al final del periodo, representando el nivel español únicamente el 70% del promedio europeo. Además, supone menos de la mitad del objetivo establecido en la Estrategia de Lisboa (3%). Estas diferencias persistieron a pesar del esfuerzo realizado por parte del Estado para neutralizarlas. Por una parte, se implicó directamente en la realización de actividades vinculadas a la I + D en centros de investigación, universidades,... a través de la implantación de los planes nacionales de I+D. Y, por otra parte, se estableció un marco normativo favorable a la inversión privada en I + D, con desgravaciones sustanciosas en el IS, bonificaciones en las cuotas de cotización a la SS de trabajadores dedicados a la investigación, subvenciones directas, créditos preferenciales,...³²⁷

Desde las instituciones comunitarias también se emprendieron diferentes iniciativas para la promoción de la innovación, aunque las deficiencias en su diseño limitaron sus efectos: por una parte, la dotación de fondos resultó muy escasa³²⁸ y, además, su disfrute quedó concentrado en muy pocas empresas. Por otro lado, el grado de coordinación con las autoridades nacionales no fue el oportuno, lo que generó

³²⁷ Por ejemplo, en junio de 2005, el gobierno del PSOE presenta el Programa Ingenio 2010 con el objetivo de cerrar la brecha tecnológica mediante medidas como la bonificación de cuotas a la SS del personal investigador.

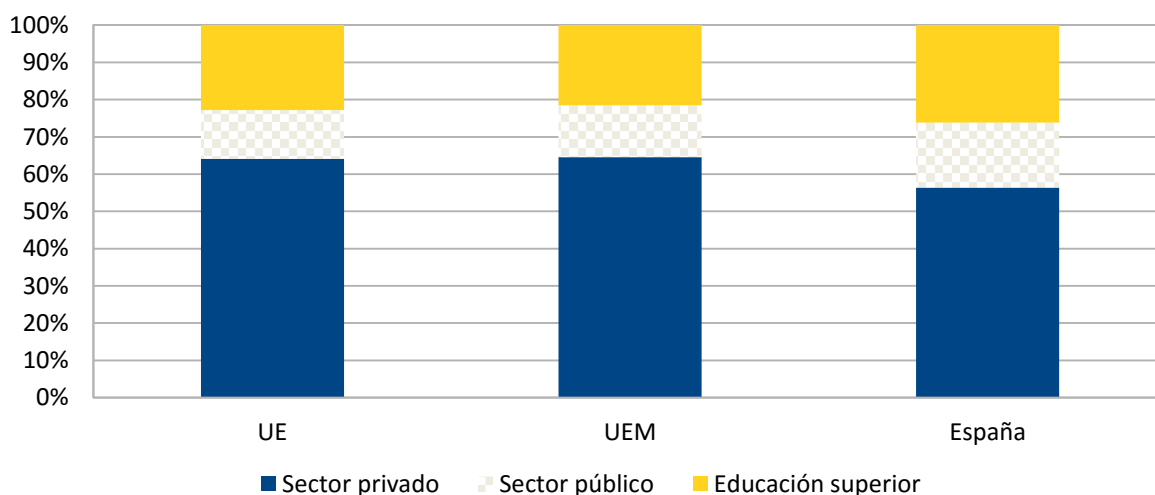
³²⁸ Según datos de Eurostat, el sexto Programa Marco, cuya duración quedó circunscrita al periodo 2000-2006, contó con una financiación de 17.880 millones de €.

duplicación de actividades.

Si se analiza la estructura de los recursos destinados a I + D según su origen se puede constatar que la principal diferencia respecto al resto de economías europeas radica en el menor esfuerzo relativo que realiza directamente el capital (Gráfico 10.7). En el año 2007, mientras que el capital era responsable de, prácticamente, dos tercios del esfuerzo total en Europa -concretamente, del 64,1% en la UE y del 64,5% en la UEM-, en el caso español acaparaba únicamente un 56,3%, muy alejado del 66% que marca como objetivo la Estrategia de Lisboa. Por lo tanto, el tejido empresarial español mantuvo una estrategia innovadora menos dinámica que el resto del capital europeo.

Otro indicador que sirve para constatar el menor dinamismo del capital español en materia de innovación es el número de trabajadores empleados en operaciones vinculadas a la ciencia y tecnología, que en España alcanzaba un 24,2% del total de empleos, nivel alejado del 29,8% de la UE27 o del 36,4% alemán. De hecho, solo se encontraba por encima de los valores de Portugal, Irlanda, Grecia, Bulgaria y Rumania. El panorama es similar si se compara el peso relativo de las empresas innovadoras: mientras que el 33,6% del tejido empresarial español era considerado innovador por parte de Eurostat, en el caso de la UE este nivel alcanzaba el 38,9% del total³²⁹.

Gráfico 10.7. Estructura de gasto en I+D según origen de recursos
(Eurostat; 2007)



Como consecuencia de todos estos resultados, en la clasificación ofrecida por la CE en *European Innovation Scoreboard*, basada en un indicador sintético sobre la innovación, España aparecía, muy por debajo del promedio de la UE, en el grupo de los

³²⁹ Todos los datos del párrafo están extraídos de Eurostat y hacen referencia al año 2007.

innovadores moderados, solo por encima de los países de innovación modesta³³⁰.

Obviamente, la brecha tecnológica detectada en el esfuerzo realizado en innovación explica la posición subordinada del capitalismo español en la generación de cambio técnico. En primer lugar, la obtención de patentes, tanto en la UE como en EEUU, fue mucho más limitada que en el caso del resto de economías europeas. Las diferencias respecto a la Eurozona en aquellas concedidas por la Oficina Europea de Patentes (EPO, por sus siglas en inglés) era muy elevada, agudizándose si se comparan únicamente aquellas de mayor contenido tecnológico. La situación era similar en el caso de las patentes concedidas por la agencia estadounidense (United States Patent & Trademark Office, USPTO), lo que demuestra la escasa presencia internacional del capital español con carácter innovador (Tabla 10.1).

Tabla 10.1. Patentes emitidas
(Eurostat; número de patentes por millón de habitantes)

	Concedidas por la EPO	EPO: alto contenido tecnológico	Concedidas por la USPTO
UE	106,7	7,6	32,9
UEM	139,3	10,5	42,2
España	30,5	1,6	6,0

A partir del análisis de la información de la Encuesta sobre Innovación Tecnológica en las Empresas que elabora el INE se puede concluir que la especialización productiva resultó una de las causas más significativas para explicar el lento avance técnico³³¹. La presencia de empresas innovadoras en aquellos sectores en los que el capitalismo español se encuentra sobreespecializado es menor que en la media. Si en el conjunto de la economía el 23,5% de las empresas realizan tareas consideradas innovadoras, en la hostelería y el comercio este nivel se reduce hasta el 18,2% y en la construcción hasta el 18,5%. Y es precisamente en aquellas ramas en las que la incidencia de la innovación es más elevada en las que está infraespecializada: en industrias como la química o la farmacia, las empresas innovadoras superan el 60%, mientras que en la intermediación financiera alcanzan el 44%.

En todo caso, el problema del capital español no radica únicamente en la especialización productiva ya que las comparaciones intrasectoriales también reflejan las carencias del tejido productivo español (Estrada *et ál.*, 2006). Broder (2000) señala que la ausencia de las estructuras de investigación necesarias para el avance técnico, así como la escasa formación científica son dos de los factores más relevantes para comprender el retraso técnico del capitalismo español.

³³⁰ Se puede consultar en <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/facts-figures-analysis/innovation-scoreboard/> (Revisado: abril 2015)

³³¹ Recoge información sobre la actividad innovadora de más de 43.000 empresas situadas en territorio español con diez o más empleados, entre otras, la adquisición de nuevas tecnologías, innovaciones tecnológicas, actividades de I+D, gastos en innovación,... Los datos del párrafo proceden de la Encuesta del año 2007.

Además, la peculiar estructura empresarial española, en la que predominan las unidades productivas de tamaño más reducido, también contribuye a entender el lento ritmo de avance técnico y, por tanto, el enjuto avance de la productividad. Por una parte, la mayor presencia de capitales individuales de menor tamaño dificulta el aprovechamiento de las economías de escala al operar con unas estructuras de las que se desprenden unos costes unitarios más elevados, lo que socava la capacidad competitiva del tejido empresarial español. Por otra parte, los capitales de menor tamaño presentan una menor capacidad de innovación como consecuencia de su menor grado de mecanización así como por el inferior grado de cualificación de sus plantillas, todo ello en relación a los de mayor tamaño.

Por lo tanto, a pesar del mayor ritmo de acumulación, el déficit tecnológico del capitalismo español es notable. Esta situación solo se consiguió paliar mediante la importación de bienes de equipo, que al incorporar diferentes avances técnicos posibilitó cierta modernización del aparato productivo aunque agudizó la dependencia exterior. Precisamente, la importación de bienes de equipo de cierto contenido tecnológico constituye uno de los principales canales de transmisión de progreso técnico en economías con poca capacidad para generar internamente tecnología (BE, 2003). No obstante, no se debe sobrevalorar el efecto real de las importaciones ya que permiten la adquisición de tecnología incorporada a la máquina pero no implican una transferencia de conocimientos que permita reproducir estos bienes de equipo en la economía nacional.

La elevada dependencia tecnológica frente al exterior también se refleja en la balanza de royalties -o tecnológica-, que recoge el flujo anual de recursos entre un país y el resto del mundo de ingresos y pagos relacionados con la asistencia técnica (servicios ofrecidos para el diseño, montaje y funcionamiento de plantas industriales y para la formación profesional de trabajadores) y royalties (pagos o cobros por utilización, disfrute o cesión de patentes). Es decir, registra transacciones comerciales relacionadas con la transferencia internacional de tecnología.

Por lo tanto, el análisis de su saldo ofrece cierta información sobre la capacidad innovadora de una economía así como de su grado de dependencia tecnológica. En el caso español, el saldo de la balanza tecnológica reflejó un déficit agudo y creciente a lo largo del periodo: si en el año 2000 era de -1459 millones de € y la tasa de cobertura alcanzaba el 24%, en el 2007 el déficit alcanzó -2236 millones de € y la tasa de cobertura se redujo hasta el 16%. Esto demuestra la incapacidad del capitalismo español de crear los recursos tecnológicos necesarios de manera interna, lo que acentuó su dependencia frente al exterior.

No obstante, los datos provenientes de la balanza de pagos tecnológica excluyen otras vías de transferencia tecnológica como el trasvase interno que tiene lugar en el seno de las empresas multinacionales (EMN), desde la matriz hacia las filiales situadas en terreno nacional. En el caso español, esta vía adquirió una importancia significativa ya que, con carácter general, las EMN realizaron un mayor esfuerzo innovador de tal manera que concentraron el protagonismo en el sistema de creación de capacidades tecnológicas.

Aunque su importancia relativa varía según el indicador elegido para su medición las EMN concentran una buena parte de las actividades de innovación: según datos de la OCDE, las empresas filiales de EMN concentraban en el año 2007 una tercera parte del gasto total en I + D. En todo caso, la incidencia de la innovación en las EMN es muy superior que en las empresas nacionales. Por lo tanto, al erigirse como el segmento del tejido empresarial más dinámico en términos de innovación, el avance técnico quedó muy vinculado a la IED recibida. El mayor tamaño de estas empresas, junto al superior grado de cualificación de sus plantillas, favoreció el mayor ritmo de innovación tecnológica. De ahí que si se eliminan las diferencias imputables a estos factores, las diferencias se atenúen (Álvarez y Molero, 2004). En todo caso, este conjunto de factores diferenciales explica que los niveles de productividad en las EMN sean más elevados, lo que les permite mantener una posición predominante en los mercados.

Por lo tanto, el capitalismo español presenta problemas de autonomía para generar cambio técnico y depende de las empresas de carácter multinacional y de la importación de tecnología. Fundamentalmente, la influencia del cambio técnico ha tenido su origen, más que en el esfuerzo autóctono, en los canales internacionales de difusión como la IED y el comercio internacional. El capital español únicamente destacó en la capacidad para incorporar innovaciones generadas en el exterior mediante las importaciones y los flujos internacionales de inversión. De esta manera, se constata que la modernización y renovación del aparato productivo quedaron supeditadas al sector exterior, ante la incapacidad de generar tecnología autónoma y desarrollar la importada. Aun así, las deficiencias vinculadas a la generación e incorporación del cambio técnico limitaron el avance de la productividad.

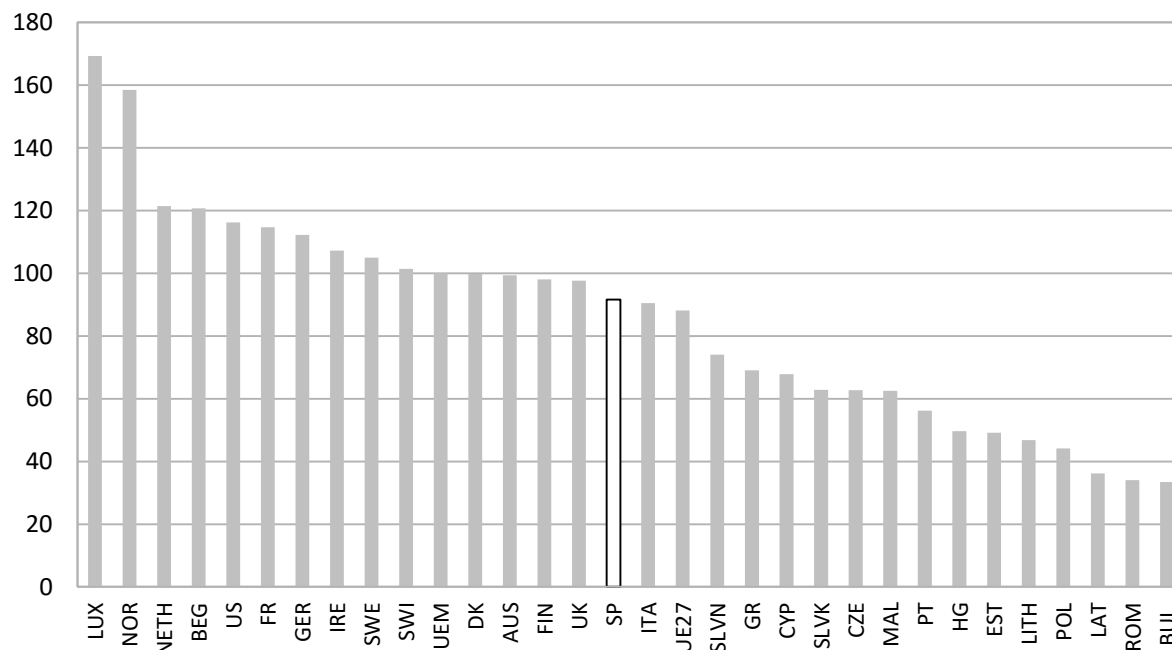
10.3. Grado de desarrollo de la productividad.

El análisis del avance de la productividad es relevante para el estudio del progreso de las bases materiales de la sociedad, fundamentalmente en lo que se refiere a la eficiencia con la que el trabajo produce sus condiciones materiales de vida. Y, más concretamente, favorece la comprensión de la dinámica salarial en las formaciones sociales capitalistas. A la luz de los resultados obtenidos en el apartado anterior, cabe esperar un avance limitado de la productividad en el capitalismo español como consecuencia de las deficiencias técnicas detectadas en su aparato productivo. Atendiendo a estas debilidades es posible explicar los desfases en productividad respecto a las principales potencias del capitalismo mundial.

En primer lugar, se muestran en el Gráfico 10.8 las diferencias en los niveles de productividad respecto a las economías europeas y Estados Unidos. Se refleja la productividad expresada por hora de trabajo para evitar el sesgo derivado de la inclusión del empleo parcial en el número total de empleados. Como puede comprobarse, el nivel global de productividad del capitalismo español al final de la fase de crecimiento analizada es ligeramente superior a la media de la UE pero únicamente representaba el 90% del valor de la Eurozona, mientras que la diferencia es aún mayor si se compara con el valor de la economía estadounidense. Únicamente se encontraba por encima de los

niveles de los países de la periferia del Este europeo y de la semiperiferia del Sur.

Gráfico 10.8. Productividad por hora trabajada
(€ PPA; Eurostat; Eurozona=100)



No obstante, lo más preocupante para el capitalismo español no son las diferencias en los niveles de productividad sino el avance más lento de esta variable durante una fase en la que creció a un ritmo superior al resto de economías europeas, e incluso al de Estados Unidos, lo que provocó que las diferencias se dispararan a lo largo del periodo. En la Tabla 10.2, en la que se expresa el nivel de productividad del capitalismo español en relación al de las economías mencionadas, puede observarse que el diferencial positivo del que disfrutaba respecto al promedio de la UE se vio mermado a lo largo del periodo y cómo las diferencias respecto a la economía estadounidense y la Eurozona se agudizaron durante esta fase.

Por lo tanto, la trayectoria seguida por la productividad impidió el acercamiento a los niveles de las principales potencias a pesar del mayor ritmo de acumulación que presentó la economía española. Las diferencias iniciales, junto al avance más limitado en el caso español, explican el desfase respecto a estas otras economías, lo que conforma una de las principales debilidades del patrón de acumulación español. En la Tabla 10.3 se presenta la tasa media de crecimiento de la productividad durante el periodo de análisis. Estos datos permiten constatar el ligero avance experimentado por la productividad en el capitalismo español, en todo caso muy inferior al alcanzado por el resto de economías europeas: representa menos de la mitad del ritmo de avance en la Eurozona y menos de una tercera parte del ritmo de la UE25. No se deben minusvalorar estas diferencias ya

que, al estar expresadas en medias anuales, la distancia acumulada a lo largo del periodo es muy significativa. Además, estos datos inducen a concluir que el patrón de acumulación en España siguió un modelo extensivo, sustentado en la incorporación de un ingente volumen de trabajadores al proceso de producción más que en el incremento de la capacidad productiva.

Tabla 10.2. Productividad comparada
(Eurostat; € PPA; hora trabajada; España=100)

	1995	2007
UE	90,7	96,1
UEM	108,31	109,12
EEUU	118,56	126,8

El desfase en productividad, que junto a otros factores ha limitado el avance de las rentas salariales, no es sino el reflejo de las vulnerabilidades que definen el modo específico que ha adoptado el proceso de acumulación en el caso español. No obstante, la utilización de un indicador global de productividad de una formación social, a pesar de su utilidad para el análisis comparativo internacional, implica muchas limitaciones, de tal manera que su valor puede quedar sesgado por la propia estructura productiva. De hecho, es imposible entender el menor ritmo de crecimiento de la productividad en España sin considerar su particular especialización productiva (Pérez, 2006).

Tabla 10.3. Evolución de la productividad (TMAA 1995-2007)
(EU Klems)

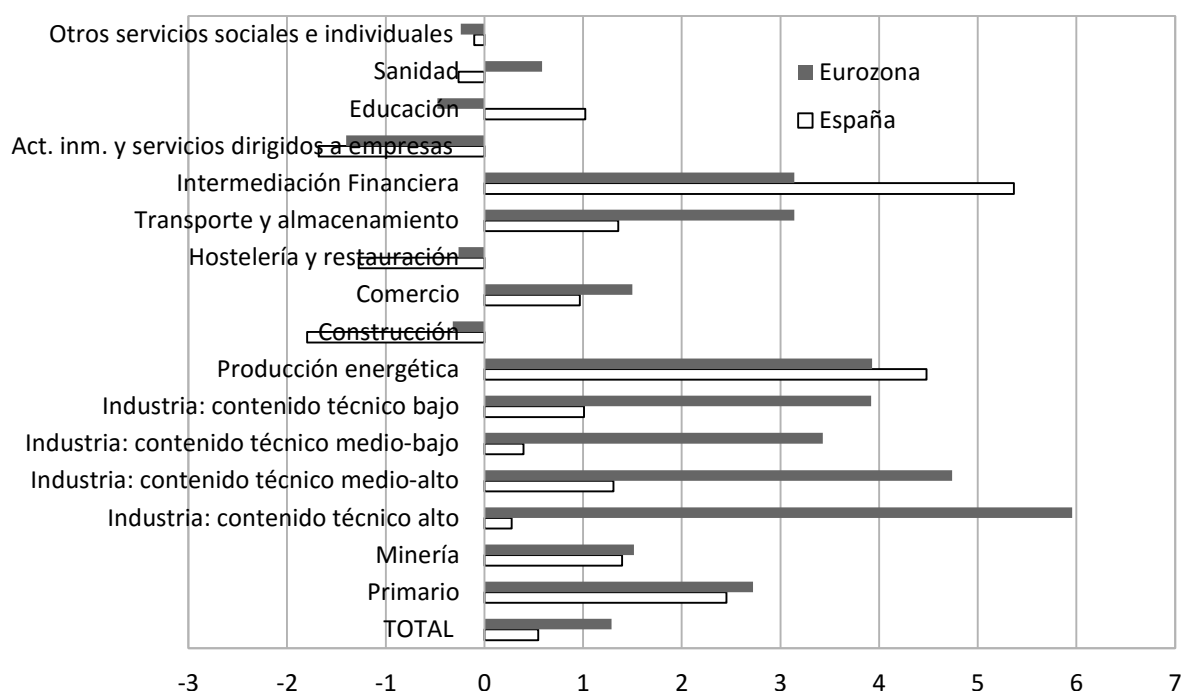
España	0,54
UE15	1,43
UE25	1,71
Eurozona	1,28

De ahí que resulte necesario desagregar el análisis de la productividad para ofrecer un análisis comparativo con carácter intrasectorial que evite el sesgo citado. Estrada *et ál.* (2006) constatan que las diferencias de productividad respecto a las economías europeas se mantienen cuando la comparativa se efectúa desde una perspectiva intrasectorial, de manera que la inferioridad es generalizada en la mayoría de las ramas productivas.

En todo caso, se debe contemplar que las productividades de las diferentes ramas

productivas se encuentran interrelacionadas entre sí debido a que el valor de las mercancías resulta del trabajo directo e indirecto aplicado en su proceso de producción: a diferencia de lo que defiende el enfoque convencional, la productividad en la elaboración de una mercancía queda influido por las variaciones habidas en la eficiencia del trabajo directamente utilizado en su obtención, así como en la del trabajo gastado en sus insumos.

Gráfico 10.9. Evolución de la productividad por sectores
(EU Klems; TMAA 1995-2007)



En el Gráfico 10.9 se constata que el magro avance de la productividad observado anteriormente fue la tendencia común en la mayoría de las ramas productivas. Solo la intermediación financiera y la producción energética mantuvieron un crecimiento significativo, y en ambos subsectores el capitalismo español se encontraba infraespecializado. En los sectores sobre los que se ha asentado el patrón de crecimiento se alcanzó un exiguo avance e incluso en el de hostelería y restauración y en construcción hubo un profundo retroceso durante la fase analizada. Además, aunque en términos generales el avance de la productividad en la Eurozona fue más limitado que en periodos anteriores, superó claramente al alcanzado en España. En la mayor parte de las ramas productivas el ritmo de avance fue superior, destacando especialmente las diferencias observadas en todos los segmentos de la producción industrial.

Por lo tanto, la particular estructura productiva limitó el avance de la productividad

debido a que la aportación a su crecimiento por parte de los subsectores en los que el capitalismo español se encuentra sobreespecializado fue muy reducida e incluso negativa. El patrón de especialización no favoreció el progreso tecnológico al quedar orientado hacia aquellos sectores menos permeables al cambio técnico. No obstante, no es éste el único factor explicativo del lento avance de la productividad como ha puesto de manifiesto el análisis comparativo intrasectorial. De este modo, también se debe atender al resto de vulnerabilidades detectadas en el aparato productivo español para comprender el desfase de productividad. El diferencial en el grado de mecanización, que no se ha neutralizado a pesar del superior ritmo de acumulación como consecuencia de las favorables condiciones de explotación de la fuerza de trabajo por parte del capital, también limitó la difusión del cambio técnico. Por otra parte, las deficiencias relativas al grado de cualificación de la fuerza de trabajo, junto al escenario poco favorable para su formación y para la acumulación de experiencia que configuró el proceso de desregulación de las relaciones laborales durante el periodo de análisis, también son significativas para entender el menor grado de eficiencia productiva. Álvarez (2009) defiende que la escasa reinversión de beneficios es otro de los factores que ayudan a comprender el lento avance de la productividad. Por último, otros factores como la intensa dependencia energética o el reducido tamaño relativo empresarial, también contribuyen a entender el escaso grado de desarrollo de la capacidad productiva del trabajo a pesar del potente ritmo de acumulación de capital que tuvo lugar durante la fase objeto de investigación.

Capítulo 11. El limitado alcance de los éxitos del *milagro económico* español

Durante la fase analizada, el capitalismo español alcanzó ciertos logros, alguno de ellos de verdadera relevancia, lo que le sirvió para ganarse el reconocimiento a nivel internacional. La mayoría de ellos han sido coherentes con el patrón de acumulación desplegado, que respondió a un programa con un elevado grado de consistencia interna. No obstante, si se trasciende el mero análisis superficial se pone de manifiesto que su alcance fue muy limitado, en buena medida como consecuencia de las fragilidades detectadas en el capítulo anterior. A continuación se procede al análisis los logros más significativos desde la perspectiva del objeto de la investigación, con la pretensión de precisar su magnitud y valorar su alcance.

11.1. Rentabilidad, activación del proceso de acumulación y burbujas especulativas.

11.1.1. Aceleración de la acumulación como base del crecimiento del crecimiento económico

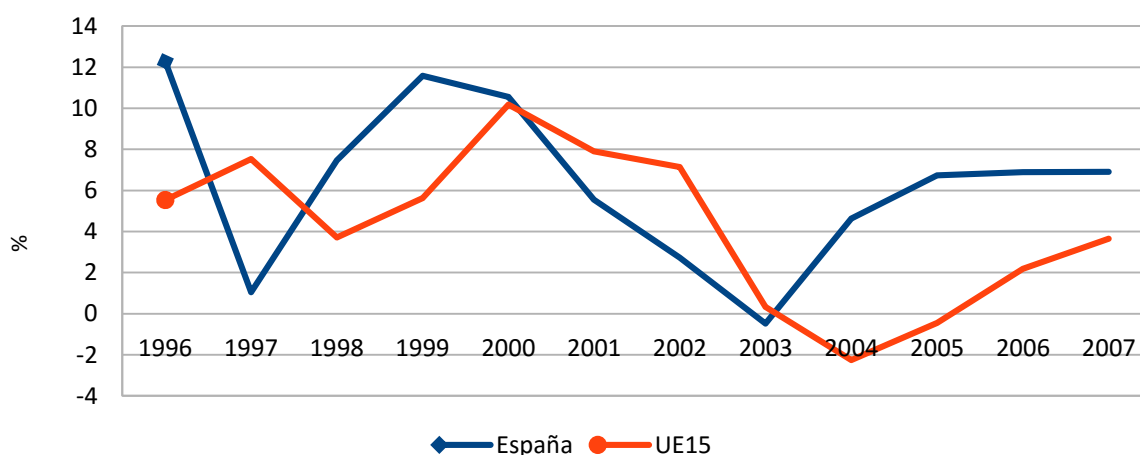
La acumulación se erige como la variable clave para entender la senda de crecimiento económico mantenida por cualquier sociedad. En el escenario establecido por las relaciones capitalistas de producción el ritmo de acumulación mantiene un comportamiento errático al ser el resultado de un proceso de decisiones individuales adoptadas por el capital en un marco competitivo, que además quedan expuestas a un amplio abanico de factores entre los que sobresale la expectativa de rentabilidad. De ahí que, bajo estas circunstancias, sea una variable sometida a una elevada volatilidad. Aunque de manera irregular y fluctuante, durante la fase analizada la acumulación en España se reactivó, lo que explica buena parte de los éxitos alcanzados.

En el Gráfico 11.1 se representa la tasa de variación anual de la FBCF ajustada en términos reales³³². La acumulación en España alcanzó un ritmo de crecimiento más

³³² Las estadísticas oficiales cuantifican como inversión todo tipo de consumo dedicado a mejorar el stock de capital, con independencia de quien lo ejecute e incluyendo las viviendas de carácter residencial. Sin embargo, se considera que, a pesar de que contribuye de manera indirecta a la valorización del capital, las inversiones ejecutadas por el Sector Público no mantienen como objetivo su valorización por lo que no deben ser consideradas como capital. Además, también incluyen la adquisición de viviendas por parte de los hogares, lo que no se corresponde, en la mayor parte de los casos, con una inversión sino con la compra de medios

intenso que el conseguido por el conjunto de las economías de las economías europeas. El comportamiento de esta variable fue muy irregular, reflejando una caída importante entre los años 1999 y 2003. Durante la mayor parte del periodo el ritmo de acumulación en el capitalismo español superó al europeo, lo que le permitió alcanzar una TMAA en esta variable del 6,33% frente al 4,26% de las economías europeas durante el periodo 1996-2007. La perspectiva comparada permite detectar que la acumulación de capital en el caso español mantuvo un mayor grado de dinamismo que en el conjunto de las economías europeas lo que, como se verá a continuación, permitió alcanzar cierto grado de progreso material.

*Gráfico 11.1. Evolución de la acumulación:
Tasa de variación anual de la FBCF ajustada (términos reales)
(AMECO)*

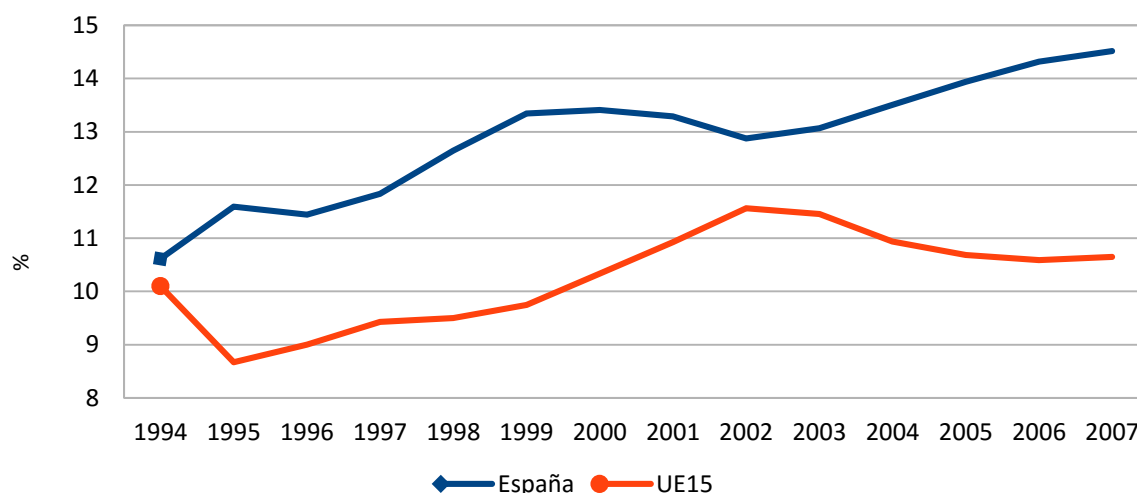


No obstante, la mayor intensidad del proceso de acumulación se observa con mayor facilidad al efectuar un análisis comparativo utilizando indicadores de esfuerzo relativo. En el Gráfico 11.2 se muestra la evolución del esfuerzo inversor, expresándolo como la relación entre la inversión y el valor del PIB – en este caso también se ajusta la serie de FBCF con los mismos criterios que en el caso anterior. La evolución de este indicador fue dispar: así como en el caso español presentó una tendencia claramente creciente durante todo el periodo, que únicamente se interrumpió entre los años 1999 y 2002, para las economías europeas mantuvo una trayectoria errática, de manera que su valor al final del periodo solo es ligeramente superior al inicial. Además, durante toda la fase analizada, el esfuerzo inversor en el caso español ha superado el nivel del resto de

de consumo. Por lo tanto, para aproximarse de una manera más precisa a la acumulación de capital, del valor total de la FBCF se ha restado el correspondiente a la construcción de carácter residencial así como la inversión pública ejecutada por el Estado. De este modo, se obtiene el valor de la inversión efectuada por los capitales individuales para mejorar el stock de capital con el objetivo de valorizarlo. En el gráfico se representan datos de la UE15 y no de la Eurozona porque para esta última área solo hay datos disponibles de la parte de la FBCF correspondiente a la construcción de carácter residencial desde el año 2001.

economías europeas.

Gráfico 11.2. Esfuerzo inversor
(AMECO)



Por otra parte, el análisis de la composición de la FBCF también permite detectar ciertas peculiaridades en la estructura de la inversión española respecto al caso europeo. El tipo de activos en los que se materializó la inversión quedó condicionado por la propia especialización productiva del capitalismo español, sobreespecializado en sectores de baja intensidad tecnológica, lo que explica el menor peso relativo de las inversiones de carácter tecnológico y aquellas relacionadas con las TIC (Pérez, 2006). Precisamente, son ramas productivas como la industria de alto contenido tecnológico, la financiera y los servicios dirigidos a empresas, en las que el capitalismo español presenta cierta infraespecialización, aquellas que concentran un mayor peso relativo de las inversiones de mayor contenido tecnológico.

Tabla 11.1. Composición de la FBCF según tipo de bienes (% sobre total)
(AMECO)

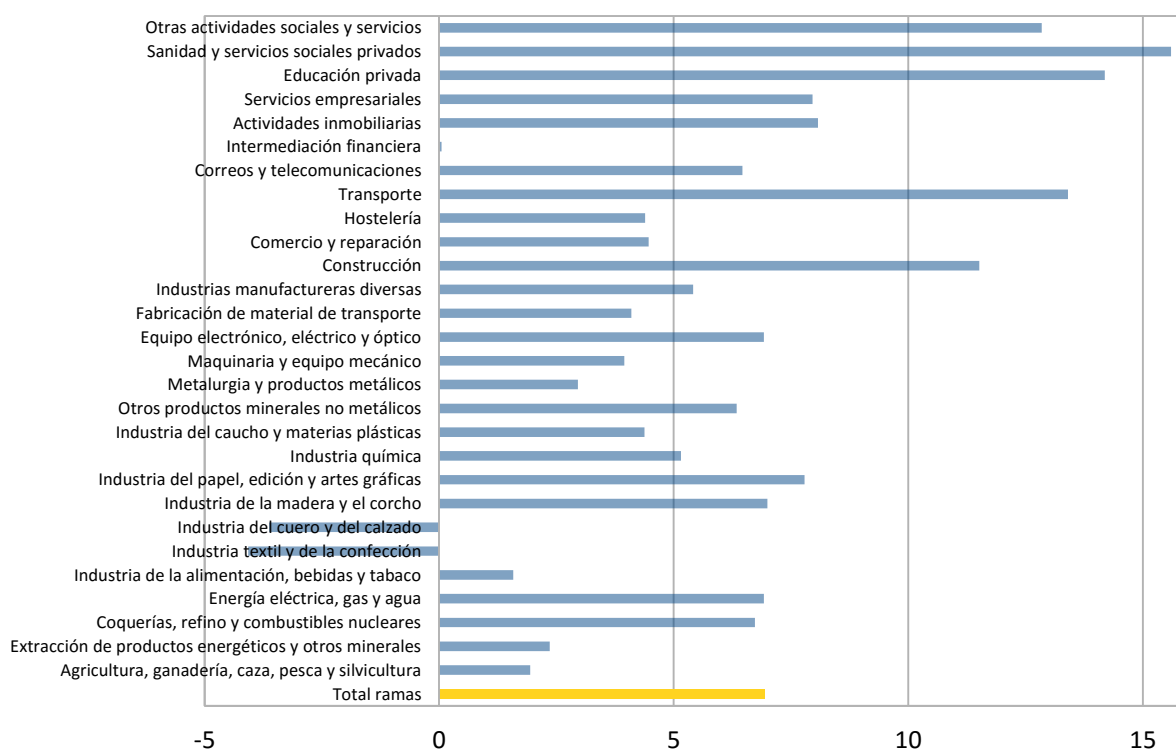
	España		UE 15	
	1996	2007	1996	2007
Maquinaria y productos metálicos.	17,33	16,46	22,97	26,18
Construcción no residencial e ingeniería civil	34,36	31,07	33,02	29,8
Equipo de transporte	6,66	8,65	8,13	10,12
Resto	41,65	43,82	35,89	33,9

En la Tabla 11.1 queda patente el menor peso relativo de la inversión en las partidas de maquinaria, productos metálicos y equipos de transporte, diferencia que se ensanchó durante todo el periodo y que refleja la orientación del tejido productivo español

hacia aquellos sectores de menor contenido técnico. Por el contrario, la importancia relativa de la inversión en construcción no residencial es superior en el caso español, en buena medida como consecuencia del desarrollo de las infraestructuras, especialmente en lo que se refiere a la mejora de las redes de transporte y comunicaciones.

La desagregación sectorial del proceso de acumulación permite apreciar el distinto comportamiento de las diferentes fracciones del capital. Desde esta perspectiva, destaca el intenso proceso de acumulación en aquellas ramas productivas en las que se han concentrado las principales privatizaciones (sanidad, educación, transporte y energía), así como en sectores de reducido grado tecnológico, destacando entre todos ellos la construcción y el resto de actividades vinculadas a ella (Gráfico 11.3). También es destacable la situación del sector financiero: a pesar de la posición privilegiada que mantuvo en el proceso de apropiación de beneficios, la inversión en este sector se mantuvo prácticamente estancada como consecuencia, fundamentalmente, del proceso de reestructuración al que quedó sometido (cierre de sucursales, ajuste de plantilla...).

*Gráfico 11.3. Orientación sectorial de la acumulación:
TMAA de la FBCF (1994-2007)
(Fundación BBVA)*



Por lo tanto, el proceso de acumulación pivotó, esencialmente, en torno a los capitales vinculados a las ramas productivas mencionadas. Frente al 6,9% del conjunto de la economía, la sanidad privada alcanzó un crecimiento medio del 15,6%, la educación privada un 14,1%, el sector del transporte un 13,4% y la rama de la construcción un 11,5%. En estos segmentos de la producción el capital operó con unas condiciones privilegiadas que se tradujeron en unas extraordinarias condiciones de rentabilidad. Las barreras de entrada de carácter económico y legal permitieron a los capitales vinculados a la mayoría de estos sectores disfrutar de un entorno competitivo menos agresivo.

¿Cómo se financió el proceso de acumulación? En el caso español, tradicionalmente, la mayor estrechez del mercado bursátil y el escaso desarrollo de los mercados de títulos privados de deuda habían provocado una mayor orientación hacia la autofinanciación o capitalización directa de la plusvalía. Sin embargo, durante la fase analizada, la reinversión de beneficios fue menos intensa que en las economías del entorno (Álvarez, 2009). Ante las tensiones experimentadas por la rentabilidad se mantuvo el reparto de dividendos a costa de estrechar la autofinanciación de las empresas. Este desacople fue consecuencia del debilitamiento de la rentabilidad de las inversiones en el ámbito productivo, lo que expulsó capital hacia la búsqueda de mejores condiciones de rentabilidad en ciertos valores refugio -favoreciendo así la aparición de burbujas especulativas en el ámbito financiero y en el inmobiliario.

Las presiones de ciertos segmentos del capital para proceder al reparto del grueso del beneficio en forma de dividendos limitaron las posibilidades de autofinanciación de las empresas, haciéndolas así más vulnerables al incrementar su dependencia respecto a los fondos ajenos. Esta tendencia se agudizó como consecuencia de la aparición en escena de los instrumentos de inversión colectiva (IIC) ya que para favorecer cotizaciones bursátiles al alza de los títulos ejercieron una presión efectiva para priorizar el reparto de dividendos frente a la acumulación de reservas. Por lo tanto, la recuperación de la masa de beneficio no se tradujo directamente en un mayor flujo de inversión.

Como consecuencia de esta dinámica, el capital vinculado al ámbito productivo recurrió a otras vías para financiar la expansión del flujo de inversión, especialmente al endeudamiento. El nivel de deuda de las sociedades no financieras y de las instituciones financieras creció a una TMAA del 15,95% y 28,29%, respectivamente, durante el periodo 1994-2007, frente al 14,71% del conjunto de la economía. La propensión hacia el endeudamiento de ambos sectores fue superior a la media de tal manera que su deuda conjunta pasó de representar el 38,9% del total en 1994 al 64,73% en 2007³³³. Además, como el flujo de ahorro nacional resultó insuficiente para financiar el proceso de acumulación, se recurrió, en buena medida, al capital extranjero. Así, se agravó crecientemente la situación de dependencia del capital exterior de manera que la deuda

³³³ Todos los datos sobre el endeudamiento que aparecen en el párrafo proceden de cálculos propios a partir de datos de las Cuentas Financieras del Banco de España. El nivel de endeudamiento se ha obtenido como el agregado de los pasivos emitidos por cada sector en forma de instrumentos distintos a las acciones y los préstamos correspondientes a cada uno de ellos.

externa representaba en 2009 un nivel aproximado al 200% del PIB, valor muy parecido al de la deuda total de la economía en 1997³³⁴. Esta orientación en la estructura financiera de las empresas provocó que su devenir quedara ligado al del capital financiero internacional. Fundamentalmente, fueron las empresas de carácter no financiero las que recurrieron con mayor intensidad al endeudamiento externo. El mantenimiento de los tipos de interés en unos niveles reducidos favoreció el proceso de endeudamiento, que acabó generando una serie de tensiones financieras con funestas consecuencias para el proceso de crecimiento.

Por todo ello, se puede afirmar que tras la dinámica de sobreendeudamiento de las empresas subyacen las crecientes tensiones sobre la rentabilidad que soporta el capital. Estas dificultades de acceso a recursos financieros, junto a los bajos salarios y la estructura de especialización productiva, son significativas para comprender la peculiar composición del capital en el caso español, que refleja un grado de mecanización del aparato productivo más reducido que las economías del entorno. La acumulación se cimentó sobre el proceso de endeudamiento, predominantemente de carácter extranjero, optando las empresas por el reparto de beneficios en forma de dividendos y volcándose sobre el crédito barato. Así, el capital extranjero se situó en una posición decisiva posibilitando que la inversión superase los estrechos límites derivados de la débil capacidad de ahorro nacional.

11.1.2. Tensión creciente sobre rentabilidad y burbujas especulativas

El principal condicionante de la acumulación es la rentabilidad, de tal manera que solo la mejora de las expectativas de beneficio permite la aceleración del proceso de acumulación³³⁵. Por lo tanto, es de esperar que la reactivación de la acumulación solo haya sido posible gracias a la recuperación de las condiciones de rentabilidad. La tasa de ganancia (g) se obtiene como la relación entre el beneficio obtenido (B) y el capital invertido para su obtención (K). Como en términos globales plusvalor (pv) y beneficio coinciden se puede expresar del siguiente modo:

$$g = \frac{pv}{K} \quad (11.1)$$

Dividiendo ambos términos de la relación entre el capital variable (v) y considerando que el capital total es la suma del capital variable y el constante, la tasa de ganancia se puede expresar como una relación entre la tasa de plusvalor (p') y la composición del capital (cc):

³³⁴ Datos extraídos de Lapavitsas *et ál.* (2010).

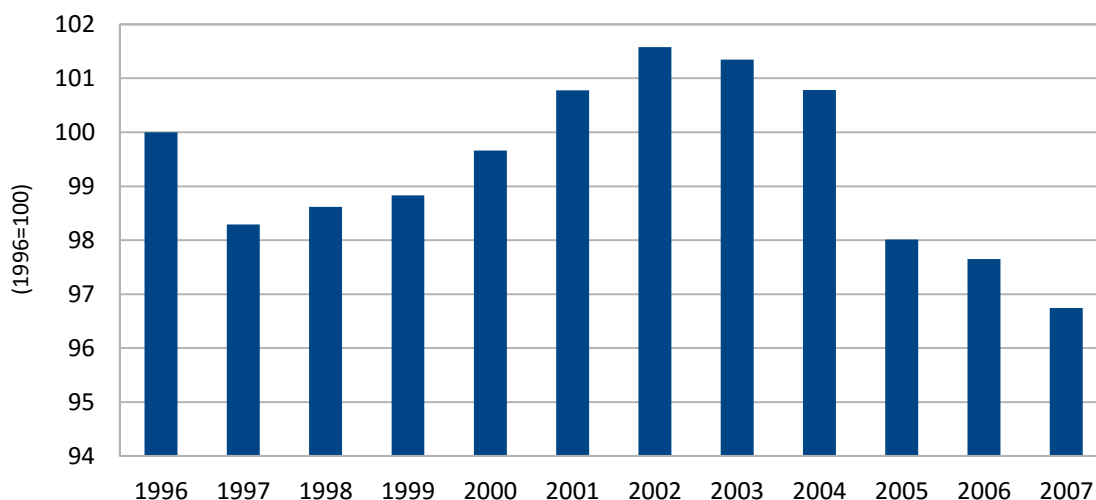
³³⁵ En Cámara (2006) se puede encontrar un riguroso análisis acerca de los mecanismos mediante los que la rentabilidad determina el ritmo de acumulación y, por lo tanto, el del crecimiento económico.

$$g = \frac{\left(\frac{pv}{v}\right)}{\left(\frac{K}{v}\right)} = \frac{p'}{\left(\frac{c+v}{v}\right)} = \frac{p'}{\left(\frac{c}{v}\right) + 1} = \frac{p'}{cc + 1} \quad (11.2)$$

De este modo, se puede comprobar que la tasa de ganancia depende de estos dos componentes, de la tasa de plusvalor, de manera directa, y de la composición del capital, de manera inversa. Como la dinámica de acumulación capitalista genera una tendencia estructural hacia el incremento de la composición del capital, que se materializó en el caso español según se ha constatado más arriba, aparecieron crecientes presiones sobre la tasa de ganancia que intentaron aliviarse mediante el incremento de la tasa de plusvalor.

En el Gráfico 11.4 se muestra la trayectoria mantenida por la tasa de ganancia, obtenida como la relación entre las series ajustadas del EBE y de capital³³⁶. La senda decreciente a la que queda sometida esta variable a partir del año 2002 revela las limitaciones de la estrategia mantenida y sirve para explicar la generación de sendas burbujas especulativas vinculadas a las ramas financiera e inmobiliaria.

Gráfico 11.4. Tasa de ganancia
(IVIE para la serie de capital e INE para EBE)



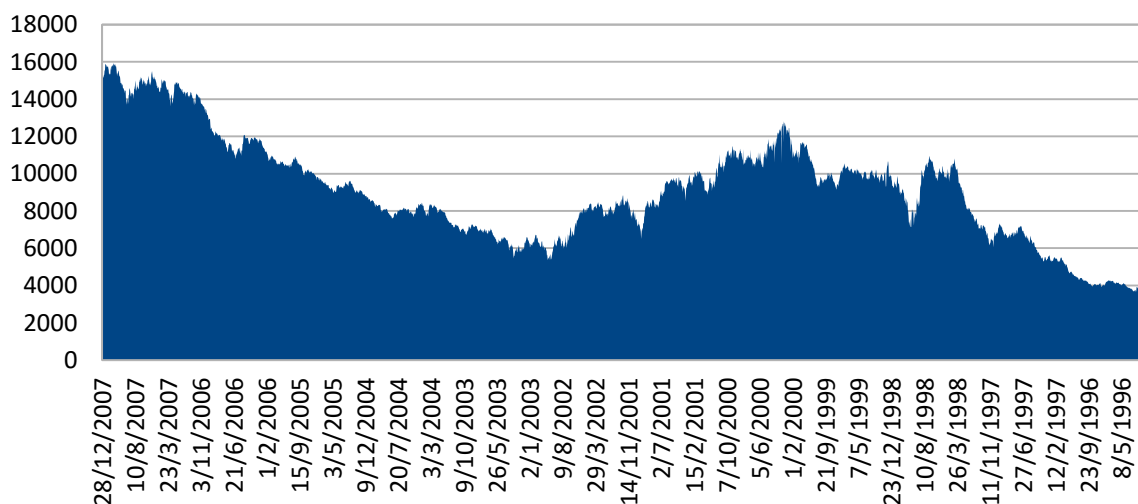
Como consecuencia de la competencia capitalista la propia supervivencia de los capitales individuales requiere su valorización, de tal manera que cada uno de ellos necesita apropiarse de cierta fracción del plusvalor total creado según la magnitud del

³³⁶ Como el INE imputa dentro del EBE la renta de los autónomos se ha procedido a descontarla suponiendo que, en promedio, su renta coincide con el salario real medio. En la nota 416, relativa a la expresión (13.2), se explica en detalle cómo se obtiene la serie ajustada del EBE. De la serie de capital se ha descontado el valor correspondiente al stock inmobiliario residencial.

capital invertido. Debido a las crecientes dificultades a las que se enfrenta el capital para valorizarse se buscan vías alternativas para garantizar la obtención de esta ganancia, generándose de este modo una expansión de la actividad especulativa. Esta dinámica no se deriva de circunstancias excepcionales sino de la misma lógica del capital, que se enfrenta a crecientes tensiones sobre la rentabilidad. Según señala Arrizabalo (2012: 8) la generación de burbujas especulativas en la dinámica de acumulación capitalista no responde a un “fenómeno circunstancial sino que deriva directamente de las dificultades crecientes de valorización asociadas a la mencionada ley del descenso tendencial de la tasa de ganancia”.

En el caso analizado, se ha configurado una plétora de capital ficticio que ha generado burbujas especulativas en la rama inmobiliaria así como en el ámbito bursátil. Este tipo de capital exige la apropiación de cierta parte del plusvalor generado sin haber contribuido, de ningún modo, en su creación. Esta situación es crecientemente explosiva, revelándose su insostenibilidad en el momento en el que la burbuja estalla. Ante las crecientes tensiones sobre la rentabilidad, el capital buscó refugio en dos sectores como el inmobiliario y el financiero, desencadenando sendas burbujas especulativas absolutamente desbocadas (Arrizabalo, 2014).

*Gráfico 11.5. Evolución cotización bursátil: IBEX 35
(Invertia)*



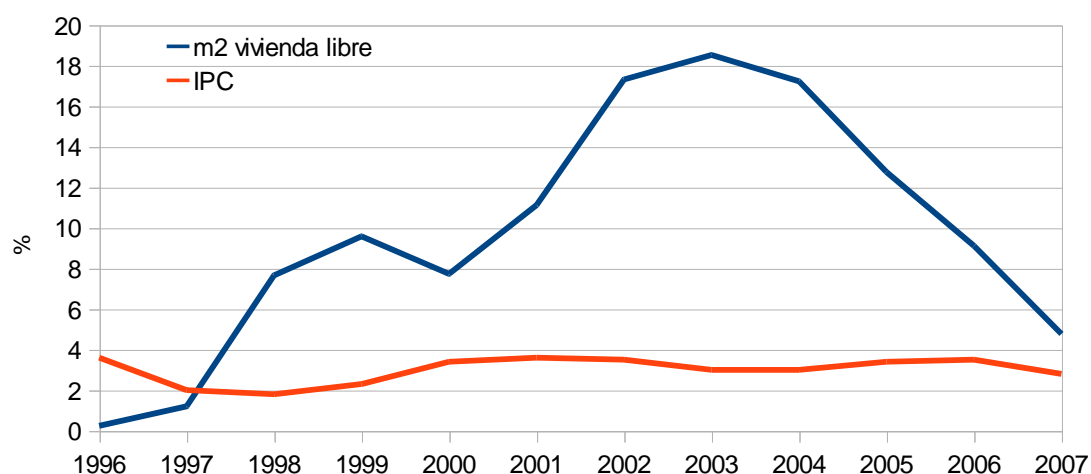
En el Gráfico 11.5 se representa el impacto sobre la evolución de la cotización bursátil de la entrada de este tipo de capital a este ámbito. Sin duda, la desregulación a la que quedó sometido el sector financiero favoreció la generación de una burbuja especulativa en este sector, agravando sus consecuencias. Las exigencias derivadas del mercado único impusieron una transformación súbita y radical del modelo financiero, destacando sobre otras medidas la liberalización de los movimientos de capital y la desregulación de la fijación de los tipos de interés así como de las operaciones de activo

de las entidades financieras. Además, la adopción de la moneda única aceleró este proceso, al concebir las autoridades económicas europeas que sus potencialidades únicamente podrían ser aprovechadas mediante la profundización en la senda de desregulación financiera³³⁷. Los IIC, que han irrumpido en el sector provocando un verdadero proceso de desintermediación financiera, han mantenido un papel protagonista en la gestación de esta burbuja.

El segundo sector en el que el capital intentó refugiarse frente a los problemas crecientes de rentabilidad fue el de la construcción, en el que también se desató una dinámica especulativa. La actividad económica en su conjunto ha desarrollado una elevada sensibilidad frente al devenir de esta rama productiva como consecuencia de su intenso efecto arrastre. En el Gráfico 10.3 quedó manifiesta la sobredimensión que esta rama productiva adopta en el capitalismo español. La oferta de viviendas fue tal que durante el periodo 2001-2004 se construyeron más viviendas en España que en el conjunto de Francia y Alemania, erigiéndose así como uno de los países con mayor stock de viviendas por habitante -alcanzando un nivel aproximado a una vivienda por cada dos habitantes (Naredo *et ál.*, 2005). Obviamente, no todas ellas se corresponden con viviendas habituales sino que una buena parte del stock total se corresponde con viviendas de carácter secundario o desocupadas, convirtiéndose en el país europeo en el que su incidencia es más elevada: en el año 2001 las secundarias representaban un 16,04% y las desocupadas un 14,83% del total³³⁸. De este modo, prácticamente un tercio de las viviendas no son de primera residencia.

Gráfico 11.6. Estallido del precio de la vivienda

(Ministerio de Fomento y del INE)



³³⁷ Esta iniciativa se plasma en la adopción del Plan de Acción de Servicios Financieros y, con el objetivo de agilizar su aplicación, en el Informe Lamfalussy.

³³⁸ Según datos procedentes del Censo de Población y Vivienda del INE. El siguiente dato disponible se corresponde con el año 2011, que queda fuera del periodo de análisis.

Una de las consecuencias más importantes de la entrada de capital especulativo en el sector fue el estallido del nivel de precios de las viviendas. En el Gráfico 11.6 se representa el crecimiento desmesurado que experimentaron los precios de los inmuebles durante la fase analizada. En este gráfico se muestran los efectos sobre el nivel de precios de la burbuja especulativa inmobiliaria, quedando patente la clara desconexión del precio de la vivienda de la evolución del nivel general de precios³³⁹. A lo largo del periodo se acumula un crecimiento de más del 200% que provoca que el precio medio de las viviendas se triplique. La enorme escalada del precio de la vivienda atrajo ingentes cantidades de capital en busca de la rentabilidad que salía expulsado de otras ramas productivas.

En realidad, la demanda en el sector residencial también se incrementó como consecuencia del crecimiento de la población derivado de los flujos migratorios así como por el incremento del número de hogares que ha venido acompañado de la reducción de su tamaño medio. No obstante, el repunte de la demanda se sustentó fundamentalmente en la compra con fines especulativos, como reconocía el propio BE: “los fuertes aumentos experimentados por los precios de la vivienda y sus expectativas sobre su evolución futura (...) han podido, pues, contribuir de forma destacada al crecimiento de la demanda de viviendas en España en los últimos años” (BE, 2002: 60).

Y, en este sentido, la demanda extranjera de inmuebles, predominantemente procedente del centro y el norte de Europa, jugó un papel determinante: según datos del BE la balanza de pagos reflejó incrementos anuales hasta del 31%. La inversión en inmuebles concentró una porción creciente de la IED recibida, hasta tal punto que alcanzó la cifra del 30% del total en 2005 (BE, 2006). Incluso parece que estos datos subestiman el volumen real de transacciones inmobiliarias realizadas por extranjeros ya que únicamente recogen los pagos efectuados mediante cuentas corrientes. Naredo *et ál.* (2004) señalan que la balanza de pagos infravalora el flujo real de capital extranjero que entra al sector, estimando que realmente podría representar el doble de lo recogido oficialmente.

Por otra parte, el afloramiento de grandes cantidades de dinero negro, fundamentalmente durante el periodo de transición hacia la moneda única, también disparó la demanda del sector al permitir el blanqueo de capital. Las pasmosas cantidades de billetes de 500 euros que circulan en España, que han llegado a representar a finales de 2011 más del 70% de la oferta monetaria de efectivo de todo el país y la cuarta parte de todos los billetes de esa denominación en la UEM evidencia la elevada incidencia de la economía sumergida en el caso español (Del Rosal y Murillo, 2012).

³³⁹ El índice de precios de la vivienda libre es elaborado por el Ministerio de Fomento (anteriormente por el Ministerio de Vivienda) y se obtiene mediante las tasaciones hipotecarias de viviendas libres no subvencionadas. Por lo tanto, es una estadística de carácter conservador (Rodríguez, J. 2008). Aunque los Colegios de Notarios y Registradores ofrecen también datos el periodo de cobertura es mucho más reducido por lo que se ha preferido utilizar esta otra fuente de datos.

Además, el propio proceso de integración monetaria también contribuyó a la generación de la burbuja: como consecuencia de la política monetaria ejecutada por parte del BCE, los tipos de interés se mantuvieron muy reducidos, especialmente durante el periodo 2002-2006 cuando se situaron por debajo de la inflación (Rodríguez, J. 2008). El proceso de endeudamiento se reforzó por la coyuntura económica, en un contexto de crecimiento de la producción y el empleo superior al de la Eurozona, así como por el ensanchamiento de los plazos de devolución de los préstamos. Todo ello sirvió para apuntalar la demanda de inmuebles. De este modo, las entidades financieras relajaron los criterios de concesión de préstamos. Asimismo, existen factores inherentes al funcionamiento del propio sector que explican que el repunte de la demanda se traduzca en un incremento notable en el nivel de precios, especialmente la disponibilidad limitada del suelo hace que la oferta sea rígida incluso a largo plazo.

El Estado, lejos de pretender frenar el crecimiento de la burbuja especulativa, la reforzó mediante diferentes actuaciones. En primer lugar, se inhibió en el desarrollo de un parque de vivienda social de carácter público que podría haber moderado el crecimiento de los precios de la vivienda libre. La construcción de viviendas de protección oficial, mediante las que se podrían haber enfriado los precios, permaneció estancada durante el periodo de análisis, representando menos del 10% del total de viviendas construidas³⁴⁰. Además, las sucesivas reformas de la Ley del Suelo, buena parte de ellas emprendidas durante el Gobierno de Aznar, relajaron la normativa sobre edificación y construcción, mucho más permisiva que en décadas anteriores, lo que también potenció la oferta de inmuebles al elevar la oferta de suelo edificable³⁴¹. Naredo (2002b) señala que el marco fiscal favorable también generó una presión adicional sobre el sector no solo, ni fundamentalmente, en lo que se refiere a los incentivos para la adquisición de la vivienda principal, sino por el trato preferencial del que gozaron las ganancias patrimoniales. Rodríguez y López (2011: 48-51) así como Puig (2011: 70-71) también apuntan que la desregulación del mercado hipotecario y la creciente dependencia por parte de las administraciones locales de la recaudación del Impuesto sobre Bienes Inmuebles reforzaron la especulación en este mercado.

El capital obtuvo sus frutos de la burbuja inmobiliaria, de tal manera que más de la mitad de los españoles incluidos en las listas de los principales patrimonios publicadas por Forbes en los últimos años han quedado vinculadas a este sector. Y las empresas constructoras e inmobiliarias gozaron de una rentabilidad superior a la media, alcanzando las cinco empresas más grandes del sector una revalorización del 58% en sus acciones durante el año 2005³⁴².

Por lo tanto, la acumulación se reactivó durante la fase de análisis, constatando su orientación sectorial el bajo perfil técnico del capitalismo español. Además, como consecuencia de las tensiones sobre la rentabilidad predominó el movimiento del capital

³⁴⁰Fuente: Ministerio de Fomento. Según esta misma fuente, el peso relativo de este tipo de viviendas sobre el total alcanzó el 60% durante la década de los ochenta.

³⁴¹Uno de los cambios legales más significativos es el que permite a la iniciativa privada promover la transformación de suelo urbanizable en urbano.

³⁴² Fuente: Invertia.

hacia el sector financiero y el inmobiliario, generándose así sendas burbujas de carácter especulativo que quedaron estrechamente vinculadas entre sí. La dinamización de la adquisición de inmuebles quedó erigida sobre la expansión crediticia, sustentada en buena parte por los mercados internacionales, agudizando así la delicada situación de endeudamiento externo. La generalización de la titulización de la deuda hipotecaria permitió la captación de los recursos necesarios para financiar la actividad constructora. La propia inestabilidad bursátil provocó que ingentes masas de capital se dirigieran al sector inmobiliario en busca de espacios de revalorización. Incluso provocó que buena parte de las inversiones de las entidades financieras se materializara en forma de inmuebles³⁴³.

11.2. El mantra de la competitividad

Como se ha podido comprobar, el proceso de acumulación se reactivó en el capitalismo español y, desde la perspectiva miope, e interesada, del capital, lo hizo pretendiendo reforzar los niveles de competitividad. No obstante, según quedó justificado en el apartado 8.1, bajo el discurso oficialista sobre la necesidad de la mejora de la competitividad, utilizado con la pretensión de legitimar las reformas emprendidas para contener los salarios, se encuentra latente el conflicto distributivo y la imperiosa necesidad por parte del capital de incrementar la tasa de plusvalor para afrontar las crecientes presiones a la baja sobre la tasa de ganancia. Se ha planteado que era necesario sacrificar el avance de los salarios en aras de mejorar la competitividad de la economía, lo que conllevaría, como benéficas consecuencias para el conjunto de la sociedad, un incremento del nivel de empleo y de la renta. Todo ello esgrimiendo que la mejora competitiva era la única estrategia viable para garantizar el progreso material de la sociedad.

El objetivo de mejorar la capacidad competitiva mantuvo un lugar prioritario en la agenda política, no solo en el caso español sino en el conjunto de las economías europeas. Así queda patente en el *Libro Blanco sobre la Competitividad, el Crecimiento y el Empleo*, documento en el que se responsabiliza a los salarios, concretamente a su falta de adaptación a los niveles de productividad, de los problemas de competitividad de las economías europeas. El capital promovió este discurso en defensa de sus propios intereses que, en buena medida, caló en las direcciones de las principales centrales sindicales españolas.

11.2.1. Un particular enfoque sobre la competitividad

En primer lugar, se ha de advertir la dificultad e imprecisión del análisis de la competitividad de una economía en su conjunto y no de los capitales individuales que la conforman. De este modo, el análisis de la capacidad competitiva de una formación social

³⁴³ Rodríguez, J. (2008) señala que, durante este periodo, más de la mitad de activos de las cajas de ahorro estaba ligada al sector inmobiliario.

adolece de ciertas limitaciones derivadas de la pretensión de extrapolar al conjunto de la sociedad la lucha competitiva que mantienen los capitales individuales entre sí. Además, el enfoque predominante sobre la competitividad mantiene una limitación adicional, en este caso de mayor relevancia: en lugar de valorar globalmente los costes de producción, se centra de manera exclusiva en los costes laborales sin contemplar el resto de sus componentes. Asimismo, el enfoque imperante sobre la competitividad se focalizó en la reducción de costes laborales frente al incremento de la productividad. De este modo, la estrategia mantenida para mejorar la competitividad quedó orientada sobre la compresión de los costes laborales para reprimir los costes de producción, utilizando para ello la contención salarial en un marco de lento avance de la productividad. Todo ello no es más que el reflejo de la colisión de intereses entre el capital y el trabajo en el marco de relaciones capitalistas de producción.

Desde una perspectiva teórica, el restrictivo enfoque de valorar la capacidad competitiva mediante el descenso de los costes unitarios de producción no es problemático ya que el resto de estrategias competitivas pueden ser entendidas desde esta perspectiva. En la batalla competitiva cada uno de los capitales individuales pretende reducir el coste unitario de producción al mínimo posible con el objetivo de sobrevivir a la competencia. Pero los costes unitarios de producción deben ser comparados entre valores de uso homogéneos entre sí, de tal manera que desde esta perspectiva pueden explicarse otras estrategias de competencia atendiendo a las diferencias cualitativas en los citados valores de uso (Guerrero, 1995a).

Por lo tanto, el indicador clave que se desprende de este enfoque para valorar el progreso en términos de competitividad es el de los costes laborales unitarios. El total de los costes laborales (CL) para el capital queda integrado por el salario bruto -compuesto a su vez por el salario en términos netos, las cotizaciones sociales a cargo del trabajador y las retenciones en concepto de IRPF-, las cotizaciones sociales a cargo de la empresa y otra serie de costes laborales como las indemnizaciones por despido, etc. De este modo, se puede obtener el coste laboral por unidad producida (CLU), relacionando los CL con el valor total de la producción (VA):

$$CLU = \frac{CL}{VA} \quad (11.3)$$

Desarrollando la expresión 11.3 se pueden comprender los factores de los que depende el CLU. Siendo L las unidades de trabajo utilizadas en el proceso productivo, que pueden venir expresadas en número de trabajadores o en horas de trabajo, se obtiene que:

$$CLU = \frac{CL}{VA} \times \frac{L}{L} = \frac{\left(\frac{CL}{L}\right)}{\left(\frac{VA}{L}\right)} \quad (11.4)$$

Es decir, el CLU se puede obtener relacionando el coste laboral por unidad de trabajo (CL/L) y la productividad media (VA/L)³⁴⁴. De este modo, la evolución del indicador dependerá de la dinámica conjunta experimentada por sus dos componentes, relacionándose de manera directa con el precio unitario del trabajo y de modo indirecto con la productividad. Una reducción (incremento) del indicador reflejaría una mejora (pérdida) en términos competitivos: el coste laboral en el que habría que incurrir para obtener una unidad de producto sería menor (mayor). Los capitales individuales intentarán reducir sus CLU para no perder cuota de mercado respecto a sus competidores, lo que conseguirán utilizando cierta combinación entre restricciones salariales y medidas de fomento de la productividad. Por lo tanto, puede conseguirse una mejora competitiva siempre que el crecimiento del nivel de productividad sea superior al que experimente el salario real medio. O a través de una caída inferior de la productividad, si es que el salario real medio disminuye, aunque el escenario más característico en el capitalismo es el primero.

No obstante, solo bajo el supuesto de que los costes laborales mantienen un comportamiento similar al resto de costes, junto a los que conforman el coste total, se puede utilizar el CLU como un indicador representativo de la competitividad en términos globales (Guerrero, 1995a). Este no es el único problema derivado de la utilización de este indicador sino que también se ha de valorar que se construye mediante la agregación de datos individuales, metodología que puede dar lugar a errores de aproximación ya que el índice no es el resultado de la media ponderada de los CLU de las unidades productivas (Felipe y Kumar, 2011)³⁴⁵. Asimismo, Navarro (2007) señala que la elaboración de este indicador incorpora un desajuste que debe ser corregido. Según la información que ofrece la contabilidad nacional, el precio unitario de una unidad de trabajo se obtiene relacionando el coste laboral total -o Remuneración de Asalariados (RA)- con las unidades de trabajo asalariadas utilizadas. Sin embargo, para el cálculo de la productividad, se toma en consideración no solo el trabajo asalariado sino el global, incorporando también el autónomo. De ahí que el indicador, planteado de ese modo, solo es válido asumiendo que la productividad de trabajadores autónomos y asalariados coincide. Para neutralizar esta desviación habría que corregir el valor del indicador multiplicándolo por la tasa de salarización. Siendo A el número de horas de trabajo asalariadas y L el número total de horas de trabajo:

$$CLU \text{ ajustado} = \frac{\left(\frac{CL}{A}\right)}{\left(\frac{VA}{L}\right)} \times Tasa \text{ de asalarización} = \frac{\left(\frac{CL}{A}\right)}{\left(\frac{VA}{L}\right)} \times \frac{A}{L} \quad (11.5)$$

³⁴⁴ La productividad no se expresa en términos físicos sino monetarios, por lo que el indicador arrastra los problemas de cálculo derivados de la productividad.

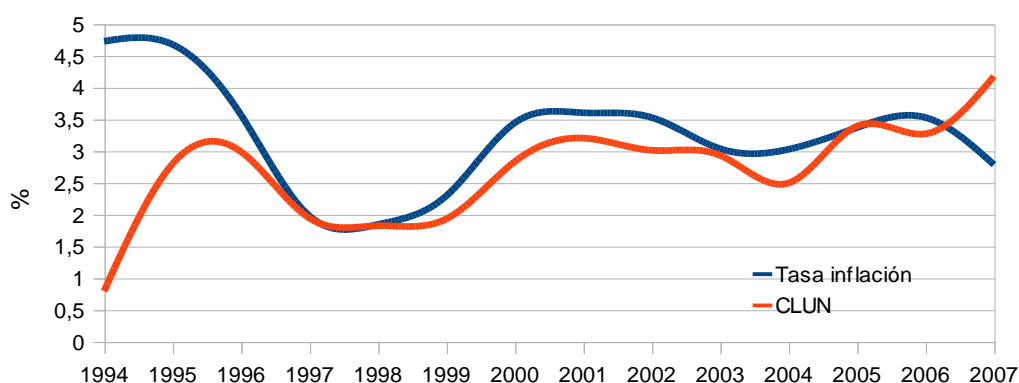
³⁴⁵ En este texto los autores desarrollan una crítica sobre la utilización del CLU como el indicador que guía la política económica.

A su vez, este indicador también puede ser expresado en términos nominales (CLUN) o reales (CLUR) según se definan sus componentes. El cálculo del CLUN se obtiene relacionando los costes laborales en términos nominales y la productividad real en términos reales mientras que en el cálculo del CLUR ambas variables se definen en los mismos términos.

Habitualmente, el indicador utilizado en los análisis sobre competitividad es el CLUN. No obstante, a pesar de que autores como Guerrero (1995a) consideran que es más relevante el análisis de sus valores absolutos, las fuentes estadísticas, al quedar basadas en la teoría ricardiana del comercio internacional, únicamente ofrecen información sobre su evolución. En el caso español, los CLUN experimentaron un notable crecimiento durante el periodo 1996-2007, alcanzando una TMAA del 2,92%, superior a la de la UE, 1,96%, y a la de la Eurozona, 1,38% (elaboración propia a partir de datos de AMECO). Precisamente en este mayor ritmo de crecimiento de los CLUN se sustentó la necesidad de aplicar un ajuste salarial que contuviera los costes de producción y mejorara la competitividad.

Gráfico 11.7. Dinámica comparada precios - CLUN

AMECO



Sin embargo, si la unidad productiva experimenta un incremento de los CLUN es posible compensar esa subida mediante un incremento de los precios que le permita mantener, o incluso mejorar, el margen de beneficio. Mediante la comparación del ritmo de crecimiento de los CLUN y el de los precios, se puede valorar si, efectivamente, el incremento de los costes laborales se trasladó vía precios (Gutiérrez y Paz, 2013). Es decir, siempre y cuando los precios crezcan a un ritmo superior al de los CLUN el margen de beneficios mejorará, lo que se reflejará en una caída del CLUR. Y esto fue lo que ocurrió en el caso español según puede constatare en el Gráfico 11.7, en el que se pone de manifiesto que los costes laborales no tuvieron un carácter inflacionista. El análisis de la trayectoria comparada de los costes laborales unitarios, expresados en términos nominales, y la de los precios, permite valorar la influencia de los salarios sobre el ritmo

de crecimiento de la inflación. Y, como puede comprobarse, su crecimiento se mantuvo por debajo del experimentado por la tasa de inflación, con la única excepción del último año. Por lo tanto, la diferencia observada entre el crecimiento de los CLUN y el del nivel general de precios se corresponde con la presión ejercida por los márgenes empresariales sobre el nivel de precios. Y, de este modo, el desempeño competitivo no se habría visto afectado por los salarios.

Por lo tanto, incluso a pesar del mal comportamiento de la productividad, los CLUR se redujeron en una magnitud mayor que en el caso de las principales economías europeas (Tabla 11.2)³⁴⁶. Como se puede comprobar, durante todo el periodo mantuvieron una senda decreciente más intensa que la experimentada por el resto de economías europeas y por EEUU. El indicador de los costes laborales unitarios, expresado en términos reales, coincide con el salario relativo o participación de los salarios en la renta total, según puede constatarse en el Recuadro 6.1, quedando así manifiesta la relación entre la competitividad y la distribución funcional del ingreso.

Tabla 11.2. Trayectoria de los CLUR: TMAA 1996-2007
(Fuente: elaboración propia a partir de AMECO)

España	-0,74
Eurozona	-0,61
UE27	-0,63
EEUU	-0,23

Habiendo verificado el magro desarrollo de la productividad española, más limitado que el alcanzado por el resto de economías europeas, y observando la reducción más acusada en los CLUR, se puede comprender la magnitud del ajuste salarial aplicado. A los capitales individuales les resultó más sencillo moderar el crecimiento de los salarios que potenciar la productividad para conseguir reducir los costes unitarios de producción.

11.2.2. La dimensión externa de la competitividad

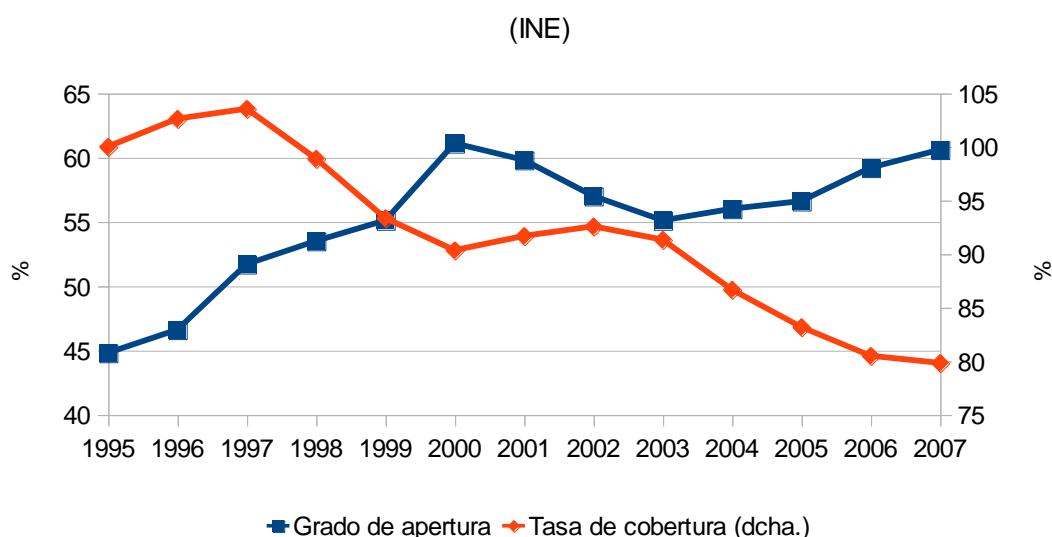
Un estudio global sobre los avances de la capacidad competitiva del capitalismo español, una vez que se ha analizado la trayectoria de los costes laborales unitarios y dejando para más adelante la evolución del nivel de precios, requiere la integración en el análisis de su dimensión externa.

En primer lugar, se debe dejar constancia de que durante esta fase se consolidó la

³⁴⁶ Los indicadores sobre los CLU no se han corregido por la tasa de salarización en el análisis comparativo internacional al no disponer de los datos requeridos para ello. Más adelante, cuando se analiza este mismo indicador desde la perspectiva del ingreso, concretamente el salario relativo, se efectúa la corrección mencionada.

inserción del capitalismo español a la economía mundial, proceso mediado por la integración a la UE y favorecido por el marco desplegado de desregulación y apertura externa. En la esfera comercial este proceso se materializó mediante la intensificación de los intercambios de bienes y servicios de carácter internacional. De ahí que, como muestra el Gráfico 11.8, el grado de apertura, entendido como la relación entre el conjunto de exportaciones e importaciones y el nivel total de producción, mantuviera una tendencia ascendente durante toda la fase, incrementándose desde el 45% hasta más del 60% del PIB.

Gráfico 11.8. Inserción internacional



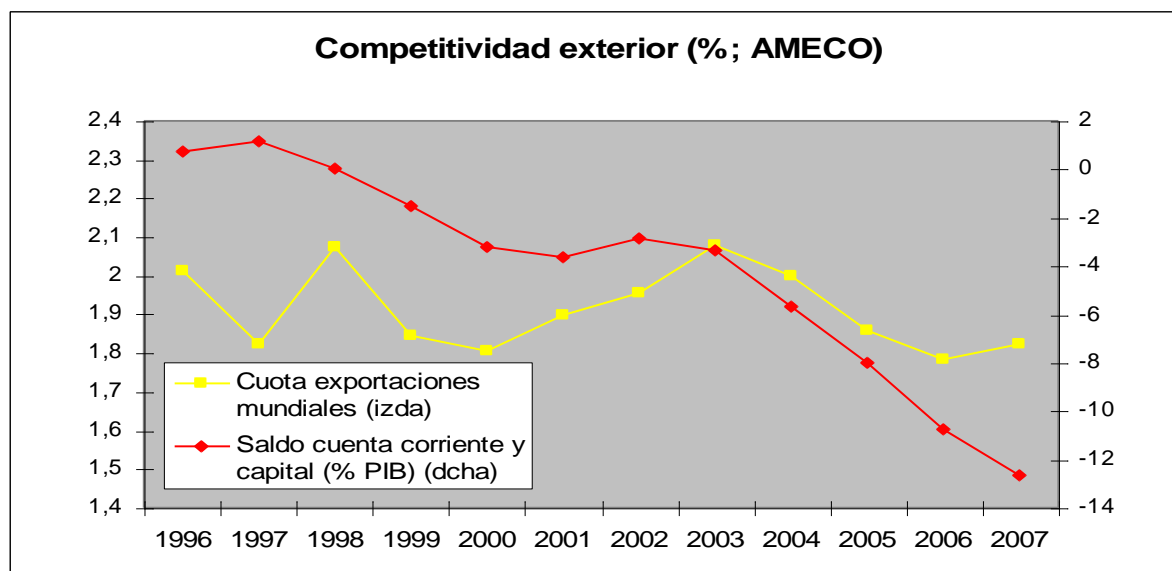
Sin embargo, la inserción en la economía mundial dejó al descubierto las principales debilidades del capitalismo español. Como puede comprobarse en ese mismo gráfico, la tasa de cobertura de las importaciones experimentó un intenso deterioro durante el periodo de análisis. Las exportaciones españolas crecieron como consecuencia de las políticas de apertura comercial pero a un ritmo más reducido que las importaciones, lo que explica que los recursos obtenidos como consecuencia de la venta de productos al exterior representase una proporción cada vez menor de los recursos dedicados a la adquisición de productos provenientes del exterior. Mientras que los ingresos derivados de la exportación permitían cubrir las importaciones al inicio del periodo de análisis, el mayor dinamismo de las importaciones provocó que este indicador se redujera por debajo del 80% al finalizar el periodo. La apertura creciente puso al descubierto las frágiles bases sobre las que se asentó el proceso de acumulación en el capitalismo español, así como su débil capacidad competitiva.

Desde la configuración del mercado único, las economías de la UE se han convertido en los principales socios comerciales de España como consecuencia del estrechamiento de los vínculos comerciales derivado del proyecto de integración. El flujo comercial de carácter intracomunitario ha adquirido un protagonismo creciente hasta situarse en una posición de dominio respecto al resto, representando aproximadamente

dos terceras partes de los flujos comerciales internacionales del país³⁴⁷. Aunque el vínculo comercial con Latinoamérica es más fuerte que para el resto de países europeos sigue manteniendo una importancia secundaria. De este modo, el proceso de acumulación en España mostró una sensibilidad creciente respecto al devenir del resto de socios comunitarios. Incluso antes de la adhesión a la UE, el marco establecido por el Acuerdo Preferencial ya estrechó los lazos comerciales entre España y las economías europeas³⁴⁸.

No obstante, desde que se produce la entrada formal a la UE, los desequilibrios externos del capitalismo español se agudizaron. El desarme proteccionista recíproco respecto a las economías de la UE y la reducción paulatina, y selectiva, respecto a terceros países como consecuencia de los acuerdos alcanzados en el seno del GATT, en un primer momento, y en la Organización Mundial del Comercio (OMC), desde 1995, puso de manifiesto las principales debilidades del capitalismo español. Además, se debe considerar que el proyecto europeo de integración no se dotó de ningún instrumento para compensar los desequilibrios productivos existentes entre los estados miembros, mientras que se aplicó una supresión generalizada de los elementos de corte proteccionista. Es decir, se estrecharon las relaciones comerciales entre economías compitieron en igualdad de condiciones cuando su situación de partida era muy distinta. Todo ello agravó los desequilibrios existentes en el seno de la UE.

Gráfico 11.9. Competitividad exterior (% total de las exportaciones mundiales y del PIB)



³⁴⁷ Fuente: Eurostat

³⁴⁸ Favoreció especialmente las exportaciones españolas, lo que permitió sostener la demanda agregada en un momento en el que la aplicación de las políticas de carácter restrictivo mantenía reprimida a la demanda interna. Además, se instauró un paquete de medidas para favorecer las exportaciones que coadyuvaban a su crecimiento durante este periodo.

Además, es reseñable que el ajuste salarial no permitiera incrementar la cuota de mercado de las exportaciones españolas³⁴⁹. La teoría convencional proclama que la contención salarial permite reducir los precios relativos de las exportaciones de manera que la cuota de mercado sobre las exportaciones mundiales mejora. Sin embargo, como se muestra en el Gráfico 11.9, y a pesar de estar sometido a ciertas fluctuaciones como consecuencia de la enorme sensibilidad de este indicador frente a múltiples indicadores vinculados al devenir de la economía mundial, el peso relativo de las exportaciones españolas se mantuvo, observándose incluso cierto deterioro en los últimos años del periodo -desde el 2,01% inicial hasta el 1,84% de 2007. A pesar del ajuste salarial, el diferencial de crecimiento entre los CLUN y los precios, explicado por los márgenes de rentabilidad, dificultó la penetración de la producción nacional en los mercados extranjeros, contribuyendo así al desequilibrio comercial.

Tabla 11.3. Balanza de pagos (% PIB)
(Banco de España)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Cuenta Corriente	-4,0	-3,9	-3,3	-3,5	-5,3	-7,4	-9,0	-10,0
<i>Mercancías</i>	-6,4	-5,7	-5,0	-5,1	-6,4	-7,5	-8,5	-8,7
<i>Servicios</i>	3,3	3,4	3,1	3,0	2,6	2,4	2,3	2,2
<i>Turismo y viajes</i>	4,1	4,0	3,5	3,5	3,2	2,9	2,8	2,6
<i>Otros servicios</i>	-0,8	-0,6	-0,4	-0,5	-0,6	-0,5	-0,5	-0,4
<i>Rentas</i>	-1,2	-1,8	-1,7	-1,3	-1,1	-1,9	-2,1	-2,9
<i>Transferencias corrientes</i>	0,3	0,2	0,3	-0,1	0,0	-0,4	-0,7	-0,7
Cuentas de capital	0,0	0,8	1,1	1,0	1,0	0,9	0,6	0,4
Cuenta financiera	3,1	3,2	2,1	2,3	4,1	6,7	8,7	9,6
<i>IED</i>	-3,2	-0,8	0,9	-0,3	-3,4	-1,5	-6,0	-4,8
<i>Inversiones de cartera</i>	-0,2	-2,8	0,6	-3,4	10,2	6,5	20,3	10
<i>Otras inversiones</i>	7,2	4,2	0,7	6,2	-1,0	1,9	-3,2	3,5

Por otra parte, se debe destacar que el saldo exterior se degradó, alcanzando unos niveles muy abultados hasta el punto de alcanzar uno de los desequilibrios externos más elevados, en términos relativos, del capitalismo mundial, solo superado por el estadounidense. En el Gráfico 11.9 también se puede observar el empeoramiento del saldo exterior durante todo el periodo, de manera que el ligero superávit inicial³⁵⁰ pronto se desvaneció para dar paso a un creciente desequilibrio exterior. El creciente déficit

³⁴⁹ Tendencia, por otra parte, común al resto de economías de Europa occidental.

³⁵⁰ En buena medida, este superávit externo aún responde al ajuste de precios relativos derivado de las sucesivas devaluaciones de la peseta.

externo es el reflejo de las debilidades estructurales del capitalismo español en el marco de su inserción en la economía mundial. La balanza de pagos mantuvo una estructura constante durante el periodo que refleja las mencionadas fragilidades. En la Tabla 11.3 se ofrece información relativa a la última parte del periodo analizado, que es representativa de las mencionadas tendencias estructurales.

Por una parte, se puede observar el creciente y agudo déficit por cuenta corriente en el que incurrió el capitalismo español, resultado fundamentalmente de la menor capacidad competitiva de las unidades productivas nacionales. Tradicionalmente, la economía española ha adolecido de un intenso déficit en el comercio de bienes que, durante el periodo objeto de estudio, se agudizó. Las fisuras comerciales responden a los desequilibrios productivos del capitalismo español. Por ejemplo, el desfase técnico obliga a que buena parte de la maquinaria y los bienes de equipo deban ser importados. Además, los precios crecieron a un ritmo más intenso que en el resto de economías europeas a pesar de la contundencia con la que se reprimieron los CLU.

Asimismo, como puede observarse en la desagregación de esta subbalanza, solo el turismo contribuyó a que este desequilibrio no fuera más acusado³⁵¹. Aun así, su magnitud fue limitada y no resultó ser suficiente para neutralizar el desequilibrio derivado del comercio de bienes. Por su parte, el saldo negativo de la cuenta de rentas, que también mantiene un carácter estructural, viene explicado la predominancia de la inversión extranjera directa (IED) recibida sobre la emitida, así como por el ingente endeudamiento externo. Por último, las transferencias corrientes cambiaron de signo ya que a la pérdida de ciertos fondos provenientes de la UE hay que añadir la intensificación durante el periodo de los envíos de remesas por parte de los trabajadores inmigrantes.

El patrón comercial español es el principal factor determinante de esta situación. En clara correspondencia a la particular estructura productiva española, la mayor parte de sus exportaciones proceden de sectores maduros, de escasa intensidad tecnológica y menor dinamismo desde el punto de vista de la demanda, de lo que se deriva su menor ritmo de crecimiento (BE, 2004)³⁵². Mejía (2005) obtiene que las exportaciones españolas de alto contenido tecnológico solo representaban un 8,2% del total frente al 18% que alcanzan en el conjunto de la UE15. También detecta la sobreespecialización en las exportaciones de contenido tecnológico medio, sustentada fundamentalmente en la industria del automóvil. De esta manera, en sectores tan relevantes como el de los activos de carácter tecnológico y los bienes de equipo, es predominante la adquisición de productos foráneos. Incluso desde una perspectiva intrasectorial parece apreciarse cierta debilidad comercial. Pérez (2007) señala que mientras que el 74% de las exportaciones son de gama media y baja, únicamente el 36% de las importaciones son de gama alta. Por otra parte, también se ha de aludir a la comprometida situación de dependencia

³⁵¹ De cualquier modo, el liderazgo que ocupaba el capitalismo español en este sector se está viendo comprometido en los últimos años por la disminución del gasto por turista, la irrupción de nuevos competidores y el impacto medioambiental de esta actividad, contrayendo así el sustancioso saldo positivo.

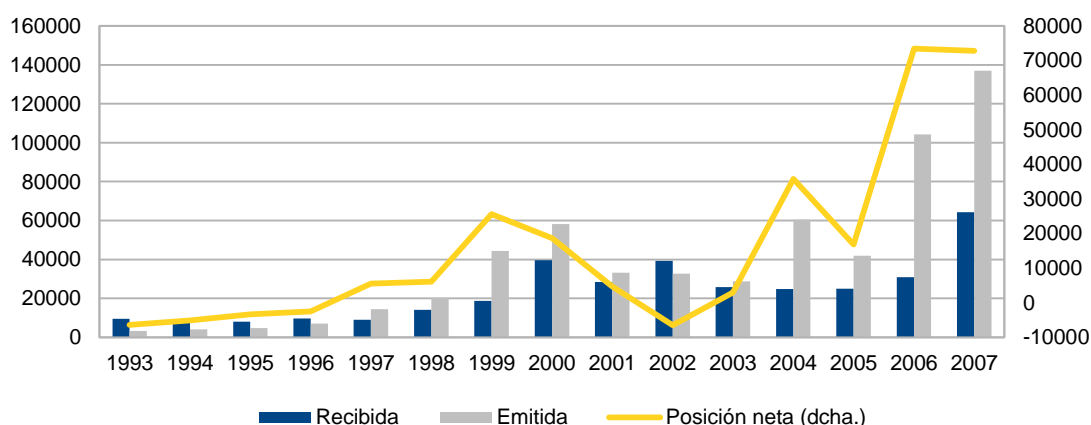
³⁵² En el análisis de Requeijo (2003) se puede constatar el desajuste entre el grado de contenido técnico de exportaciones e importaciones.

energética del capitalismo español para comprender el vigor mantenido por el flujo de las importaciones, especialmente si se atiende a las necesidades energéticas crecientes derivadas de la reactivación de la acumulación.

Álvarez y Luengo (2007) y Nadal (2005) demuestran la inercia en el patrón exportador español a pesar de la reactivación de la acumulación. El crecimiento durante este periodo no favoreció un proceso de transformación estructural del aparato productivo, de manera que las particularidades de la especialización exportadora se perpetuaron, solo con ligeras variaciones. El crecimiento de las exportaciones se orientó sobre las de baja y media intensidad tecnológica, siendo el sector de la automoción el principal responsable de este último grupo, mientras que el avance experimentado por las de elevado grado técnico fue ligero, destacando únicamente, con un progreso algo más intenso, la rama de productos electrónicos.

La contrapartida del déficit por cuenta corriente la representa, fundamentalmente, la cuenta financiera. Aunque la cuenta de capital también sirvió para compensar parcialmente el desequilibrio por cuenta corriente, sobre la base de las transferencias vinculadas a la pertenencia a la UE (Fondos de Cohesión, FEDER y FEOGA Orientación), su magnitud fue claramente insuficiente. Por lo tanto, el creciente desequilibrio exterior extremó las necesidades financieras del capitalismo español de tal manera que el proceso de acumulación quedó sustentado, en buena medida, sobre la entrada de capital extranjero. Además, la información relativa a los componentes de la cuenta financiera permite detectar que los flujos de entrada de capital con carácter especulativo concentraron un notorio protagonismo en la última parte del periodo.

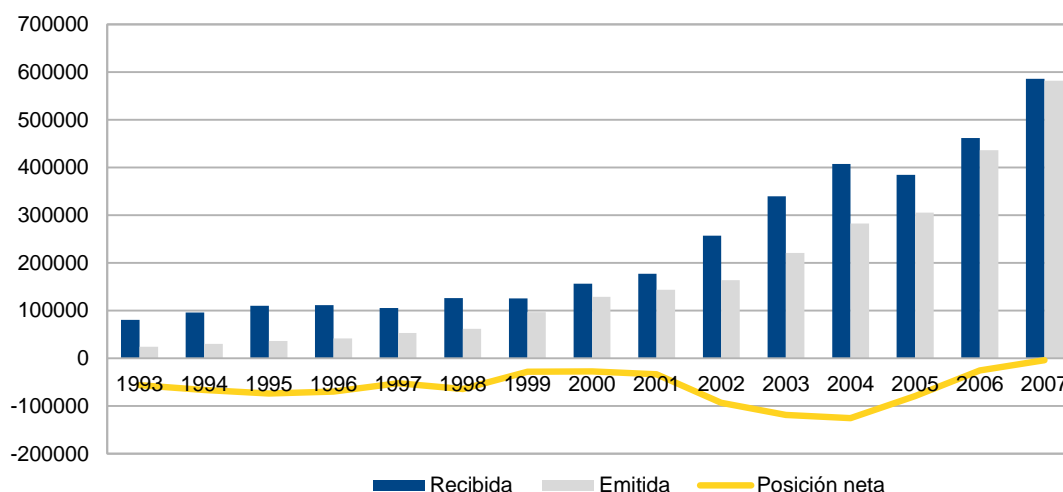
*Gráfico 11.10. Flujos de IED (millones de US\$ corrientes)
(UNCTAD)*



Por lo tanto, la vulnerabilidad derivada de la necesidad de capital externo se agudizó en la última parte del periodo como consecuencia de la mayor dependencia del capital más volátil. Esta dinámica provocó un creciente proceso de endeudamiento externo que engendró crecientes tensiones financieras, y que puede ser comprendido

como el resultado de la agudización de los desequilibrios comerciales externos derivados de las vulnerabilidades productivas del capitalismo español. De este modo se explica que, en buena medida, la política económica quedara supeditada a la atracción de capital extranjero. Más si cabe en el marco de la integración monetaria y la liberalización de los movimientos de capital derivado de la instauración del mercado único.

Gráfico 11.11. Stocks de IED (millones de US\$ corrientes)
(UNCTAD)



A diferencia de la inercia observada en el resto de partidas, la composición de la cuenta financiera sí presenta cambios respecto a fases anteriores. Así como en décadas anteriores los flujos de entrada de IED habían predominado sobre los de salida, durante la fase analizada esta tendencia se invierte de tal manera que, salvo en los primeros años y en el año 2002, el capitalismo español mantuvo una posición de emisor neto (Gráfico 11.10). En todo caso, es reseñable cómo las políticas de desregulación y apertura financiera intensificaron los flujos financieros internacionales durante el periodo. Si se efectúa el análisis en términos de stocks de IED se puede observar cómo el mayor ritmo de avance de las salidas de capital respecto a las entradas prácticamente neutralizó la posición de receptor neto de capital que había mantenido tradicionalmente el capitalismo español. De este modo, su posición de receptor neto se mantuvo durante todo el periodo aunque en valores mínimos al final de esta fase (Gráfico 11.11).

El crecimiento que experimentó la entrada de capital extranjero durante la década de los noventa se vio interrumpido con el cambio de década. Los profundos procesos de privatización y desregulación en las economías del este europeo así como en América Latina ejercieron un efecto de atracción del capital internacional que debilitó el protagonismo que España había mantenido durante los años comprendidos entre su entrada a la UE y la crisis de los noventa. Estos elementos también son significativos para comprender la mayor propensión del capital nacional a salir al exterior. Los procesos de relocalización industrial también contribuyen a explicar este cambio de tendencia. El

lento avance de productividad y la insuficiente composición tecnológica de los productos exportables también son significativos para comprender la ralentización de la recepción de IED (Mejía, 2005).

Sin embargo, debe considerarse que, desde 1995, los flujos de IED recibida quedan sobrevalorados al corresponderse, una buena parte de ellos³⁵³, con los recursos vinculados a las Entidades de Tenencia de Valores Extranjeros (ETVE), que no son más que meros vehículos de intermediación del capital que se dirige hacia otros países (Nadal, 2005). Es decir, el capital extranjero entra en el país para invertir desde España en terceros países con el objetivo de aprovecharse del favorable régimen fiscal - únicamente pagan por las inversiones realizadas para desarrollar su actividad ya que el capital no tributa ni a la entrada ni a la salida, al igual que las plusvalías y beneficios obtenidos por las empresas extranjeras que quedan participadas por las ETVE y los dividendos de sus socios.

Ha de considerarse que el capital extranjero, que mantuvo un protagonismo relevante en el proceso de acumulación, utilizó los canales especulativos para penetrar en la economía nacional. Aunque el ritmo de crecimiento fue superior al de las principales potencias capitalistas el modelo de crecimiento favoreció la atracción de capital especulativo. Coq (2008) demuestra que buena parte de la inversión en cartera se dirigió al sector de la construcción, en el que, según se ha comprobado, se generó una burbuja especulativa de enorme magnitud. El profundo proceso de reestructuración emprendido para desregular la economía y privatizar importantes segmentos de la producción abrió jugosos espacios de acumulación que también han servido de reclamo al capital extranjero de carácter especulativo.

Un análisis sectorial de los flujos financieros internacionales recibidos parece refrendar la idea de que, lejos de promover un proceso de transformación productiva, el capital extranjero se amoldó al modelo español, intentando participar de los beneficios derivados de las privatizaciones y las burbujas especulativas, contribuyendo así a su perpetuación. Tanto la construcción como el sector financiero ofrecieron succulentos niveles de rentabilidad que atrajeron al capital extranjero. Frente a la importancia que había concentrado la industria en décadas anteriores, fue el sector terciario el que atrajo un mayor volumen de recursos extranjeros. Aunque también hay ramas productivas de alto contenido tecnológico que concentraron una elevada importancia del capital extranjero, como la química (Roche, Basf, DuPont) o la electrónica (Siemens, General Electric), su presencia fue abrumadora en otras de contenido tecnológico medio, como el ensamblaje de vehículos (Ford, General Motors, Volkswagen, Renault, Peugeot), y bajo, como la industria de la alimentación (Danone, Nestlé). En el caso del sector terciario, destaca el posicionamiento que ha adoptado en aquellas ramas productivas vinculadas a los procesos de privatización, como las telecomunicaciones (Vodafone,...). Pero, sobre todos ellos, es especialmente destacable el flujo de recursos dirigido hacia el sector financiero (AXA, ING, Deutsche Bank,...).

³⁵³ Hasta un máximo de casi dos tercios del total de IED recibida en el año 2002, según recoge el periódico *El País* (27 de Febrero de 2011) en la noticia "Hacienda considera a las 'entidades de tenencia' un gran foco de fraude".

El crecimiento experimentado por la IED emitida no se mantuvo, ni mucho menos, constante sino que quedó sometido a profundas oscilaciones, aunque en todo caso avanzó a un mayor ritmo que la IED recibida. Suelen ser capitales individuales de elevado tamaño que mantienen ciertas ventajas de carácter técnico y que, en muchos casos, gozan de una posición de liderazgo a nivel mundial en sus segmentos de producción, a los que dirigen el grueso de sus inversiones internacionales. Entre todos ellos, destacan los vinculados a las empresas privatizadas, que focalizaron su actividad en las oportunidades de negocio abiertas por los procesos de privatización y desregulación en América Latina. Por ejemplo, destaca la adquisición por parte de Telefónica de ingentes paquetes accionariales en el este europeo y Latinoamérica, extendiéndose en países como Perú, Argentina, Chile, Puerto Rico, Colombia,..., lo que le permitió convertirse en la principal operadora extranjera frente a la competencia proveniente de EEUU. El sector financiero también se mostró muy dinámico en las operaciones de emisión de IED: la banca española, fundamentalmente el Banco Santander y el BBVA, dirigió un ingente flujo de capital a América Latina con el objetivo de aprovechar los mencionados procesos de privatización y desregulación financiera que estaban teniendo lugar en el continente (Navarro, 2007).

Desde el punto de vista territorial, los flujos con la UE, en ambos sentidos, gozaron de un protagonismo creciente debido a diversos factores vinculados al proyecto comunitario, entre los que cabe destacar la desaparición del riesgo cambiario. Si durante el periodo 1993-99 la UE fue el destino del 31,8% del total de la IED emitida, durante los años 2000 y 2003 ascendió hasta el 58,6%. Durante esas mismas fases, disminuyó el protagonismo de América Latina desde el 57,3% hasta el 24,3% del total. Aunque tradicionalmente la IED emitida se había dirigido hacia América Latina, como consecuencia de los vínculos políticos y culturales, en los últimos años se produjo un desplazamiento hacia la UE³⁵⁴.

Además de todos los factores estructurales mencionados, también aparecieron diversos factores coyunturales que agravaron el déficit exterior de la economía española. Utrera (2003) señala que el mayor ritmo de crecimiento de la economía española frente al resto de Europa también contribuye a explicar la superioridad del avance de las importaciones españolas respecto al de sus exportaciones. Asimismo, la escalada del precio del petróleo durante los últimos años del periodo abultó la factura energética, a pesar de los esfuerzos institucionales por reducir la extrema dependencia exterior. Por último, la fortaleza del tipo de cambio del euro en los últimos años tampoco favoreció el saldo exterior ya que, aunque la mayor parte de las exportaciones se dirigen a los países intracomunitarios, la revalorización de la moneda única las encarece respecto a las provenientes de terceros países.

Por consiguiente, las vulnerabilidades del sistema productivo español quedaron manifiestas y provocaron la cronificación del desequilibrio exterior, acentuando así la dependencia de capital extranjero como consecuencia de la creciente necesidad de

³⁵⁴ Los ejemplos más destacables relativos al final del periodo son la adquisición de O2 británica por parte de Telefónica o la del Abbey National Bank por parte del Banco Santander.

financiación externa. El capitalismo español consolidó su inserción a la economía mundial durante la fase de análisis aunque lo hizo manteniendo una posición subordinada. El ajuste salarial no permitió corregir las deficiencias del aparato productivo español, vinculadas fundamentalmente al desfase técnico con el que opera. Estas vulnerabilidades tampoco fueron corregidas mediante la UE ya que el proyecto de integración no se ha dotado de mecanismos de compensación para abordar la heterogeneidad productiva que impera en su seno.

Todo ello agudizó la dependencia del capital extranjero, supeditando así el modelo de política económica a sus intereses. La reactivación del proceso de acumulación vino respaldada por la financiación ofrecida por el capital extranjero en sus diversas modalidades. En buena medida, el capital extranjero que entró al país tuvo carácter especulativo, contribuyendo a la generación de las burbujas, especialmente en el sector inmobiliario y en el financiero. Pero el capital que entró con la pretensión de mantener un vínculo a largo plazo tampoco favoreció una transformación del tejido productivo sino que, más bien, su interés radicó en aprovechar las ventajosas condiciones de explotación de la fuerza de trabajo en territorio nacional.

11.3. Moderación del ritmo de crecimiento de los precios... pero persistencia del diferencial.

En primer lugar, se debe destacar que el control del crecimiento de los precios fue uno de los argumentos esgrimidos por las autoridades económicas para justificar la aplicación del ajuste salarial. El SEBC, encabezado por el BCE, se constituye con el único objetivo de moderar el incremento de los precios³⁵⁵. Y la estrategia antiinflacionista se diseñó sobre la concepción de que el avance salarial se traslada, vía costes, al nivel de precios, responsabilizando de este modo, de manera exclusiva, a los costes laborales del incremento de la inflación. Este ha sido el enfoque mantenido por el BE, refrendado posteriormente por el BCE³⁵⁶, institución que ha mantenido una actitud beligerante frente al avance de los salarios al sacralizar la moderación de los costes laborales como la estrategia más efectiva para contener el nivel de precios.

Como puede apreciarse en el Gráfico 11.12, durante la fase analizada se consiguió moderar el ritmo de crecimiento de los precios, lo que, desde la estrecha perspectiva del BCE, podría ser considerado un indudable logro³⁵⁷. La gestión única de una buena parte de los instrumentos que explican la tasa de inflación provocó que la evolución del crecimiento de los precios en España se mantuviera pareja a la de la Eurozona. Este es uno de los argumentos empleados, junto a la reducción de los tipos de interés y a la compresión de los niveles de endeudamiento público, para justificar la

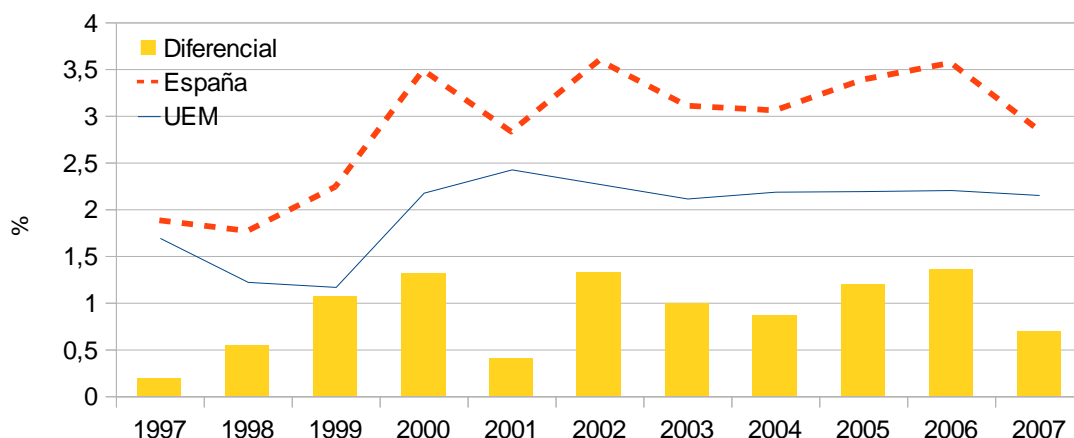
³⁵⁵ Véase nota al pie 239.

³⁵⁶ En una de las últimas visitas de Trichet a España como Presidente del BCE recordó que se “debía reformar el mercado laboral y moderar los salarios”, según recoge el periódico *Expansión* de 22 de Junio de 2009.

³⁵⁷ Más aún para el conjunto de la Eurozona, cuya tasa de inflación se situó en torno al 2% que marca como objetivo el tratado constitutivo del BCE.

estabilidad del cuadro macroeconómico alcanzada gracias a la moneda única. No obstante, la moderación del crecimiento del nivel general de precios también quedó asentada sobre otra serie de factores de carácter coyuntural como la relajación del precio de los productos energéticos durante buena parte del periodo.

Gráfico 11.12. Evolución de la tasa de inflación (IPC armonizado)
(AMECO)



Sin embargo, un análisis más detallado de la trayectoria que mantuvieron los precios permite revelar las debilidades de la estrategia implementada. El diferencial de inflación respecto a la Eurozona se mantuvo constante, en torno al 1%, durante todo el periodo analizado. Este diferencial de inflación contribuye a explicar la posición subordinada que mantiene el capitalismo español en el comercio internacional. A pesar de que el enfoque convencional predecía la convergencia en las tasas de inflación como una de las benéficas consecuencias de la moneda única, el ritmo de crecimiento de los precios en España fue superior al experimentado en el resto de países de la Eurozona. Al haber renunciado no solo a la política cambiaria sino también a la monetaria como consecuencia del acceso a la moneda única, la estrategia para neutralizar este diferencial de inflación pivotó sobre el ajuste interno en términos salariales. Como se puede comprobar, aunque se ha consagrado la contención salarial como la única estrategia útil para moderar la inflación, desatendiéndose el resto de elementos que explican su crecimiento, no resultó totalmente efectiva.

El contundente ajuste salarial desplegado no permitió neutralizar el diferencial de inflación por lo que no resulta plausible la tesis que apunta al avance salarial como principal responsable del mayor crecimiento del nivel de precios en el caso español. Del análisis conjunto de la competitividad y de la evolución de los precios se desprende que los factores que generan el diferencial de inflación respecto a las economías de la UEM se encuentran al margen de las retribuciones salariales, revelando así la simplicidad, interesada, del enfoque convencional. Según se ha señalado, la diferencia entre el

crecimiento de los CLUN y el del nivel general de precios se corresponde con la presión ejercida por los márgenes empresariales sobre el nivel de precios. Concretamente, el elevado poder de mercado que presentan los capitales dominantes en la estructura productiva, como consecuencia, esencialmente, del elevado grado de centralización de la propiedad, les permitió mantener cierta holgura en el proceso de fijación de precios y ensanchar así el margen de beneficios. El modelo de crecimiento pivotó sobre un conjunto relativamente reducido de ramas productivas en las que predominó la oligopolización. Ellis y Smith (2007) consideran que el incremento de la participación relativa de los beneficios en la renta total, tendencia que se hizo efectiva durante la fase analizada, como se comprobará más adelante, genera tensiones inflacionistas. Por otra parte, el exiguo grado de mecanización del tejido productivo también es significativo para entender el mayor ritmo de crecimiento del nivel de precios.

Por último, se ha de contemplar el amplio consenso relativo a la infravaloración del crecimiento real de precios que ofrece el IPC. Más si cabe en un caso como el español en el que, a pesar de la explosión de sus precios, la adquisición de viviendas, aun cuando son utilizadas como bien de consumo, queda excluida de la cesta de bienes de consumo utilizada para el cálculo del IPC. Esta ausencia resulta incomprensible si se atiende a la proporción de renta que las familias dedican a su adquisición. De ahí que el impacto de las burbujas especulativas sobre el nivel de precios no quedara recogido en toda su magnitud.

11.4. Intenso crecimiento del empleo a costa de la generalización de la precariedad

La reactivación del proceso de acumulación durante la fase objeto de estudio permitió la absorción de una importante fracción de los asalariados desempleados. La acumulación de capital requirió una masa adicional de trabajo vivo para abordar el proceso de valorización lo que explica la reducción tendencial de la tasa de paro durante el periodo. La demanda de fuerza de trabajo aumenta en una proporción decreciente en relación al avance de la masa total de capital invertido como consecuencia de la incesante mecanización del aparato productivo. No obstante, la baja composición del capital español provocó que el efecto contrarrestante de la mecanización sobre la creación de empleo en las fases de acumulación solo operase de manera leve.

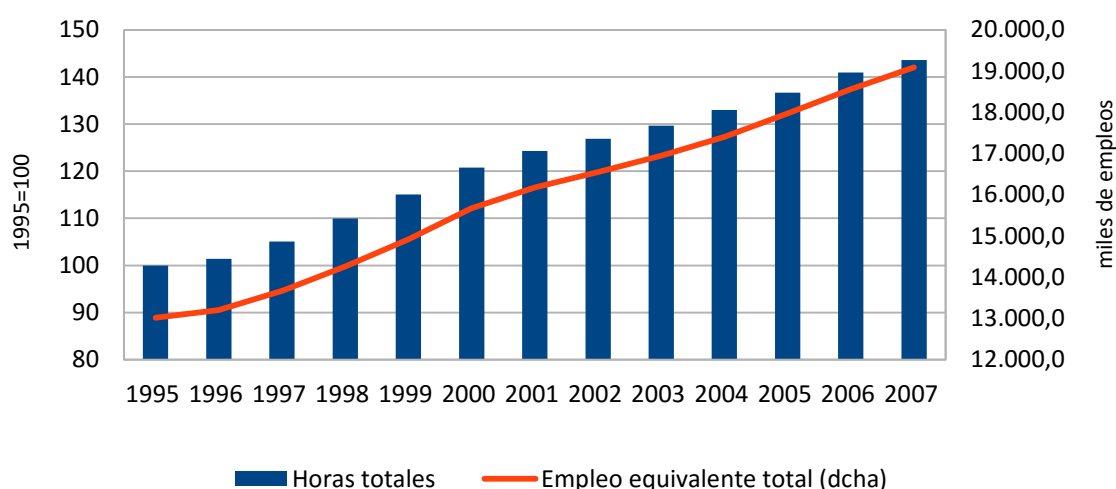
La creación de más de 6 millones de puestos de trabajo durante esta fase pone de manifiesto que la aceleración del proceso de acumulación quedó asentada sobre un modelo extensivo de incorporación masiva de trabajo vivo (Gráfico 11.13). Mediante estos datos se confirma que la tendencia creciente que genera la acumulación sobre el nivel de empleo predominó sobre la derivada de la creciente mecanización del capital. En el periodo 1995-2007 el 31% del empleo generado en toda la UE era atribuible al capitalismo español³⁵⁸. La tasa de paro³⁵⁹ ha mostrado una enorme sensibilidad a las

³⁵⁸ Según datos de AMECO.

³⁵⁹ A pesar de las debilidades que presenta la información derivada de la EPA, que sigue las normas de la OIT, se ha elegido esta fuente para presentar los datos del desempleo porque presenta una mayor fiabilidad que las alternativas. La información del paro registrado en las

variaciones en el ritmo de acumulación (Gómez, 1995), respondiendo con una notable caída a la dinamización de la acumulación durante este periodo (Gráfico 11.14)³⁶⁰. El patrón de especialización productiva ha favorecido la creación de empleo al quedar orientado hacia sectores intensivos en fuerza de trabajo. De hecho, fue en estos sectores en los que predominó la creación de empleo (construcción, hostelería y restauración,...).

Gráfico 11.13. Evolución del empleo
(INE)



Además, esta reducción de la tasa de paro tiene lugar en un contexto en el que la tasa de actividad experimentó un importante repunte. De hecho, la absorción del incremento de la población activa se destaca como uno de los principales logros alcanzados durante el 'milagro económico' español (Rocha *et ál.*, 2008). Hay varios fenómenos, que se solapan entre sí, que explican su crecimiento. Por una parte, puede entenderse como la expresión de la destrucción de otras formas de trabajo distintas al asalariado. Más adelante se profundiza en las principales causas a las que responde esta tendencia pero ya se puede apuntar que la dinámica de acumulación propició la extensión de la relación salarial hasta tal punto que provocó una reordenación de las relaciones de reproducción de la unidad familiar (Albarracín, 2004). Esta es una de las causas, que no única, de la incorporación masiva del trabajo femenino al mercado laboral. Por otra parte, la población activa absorbió el incremento de la población en edad

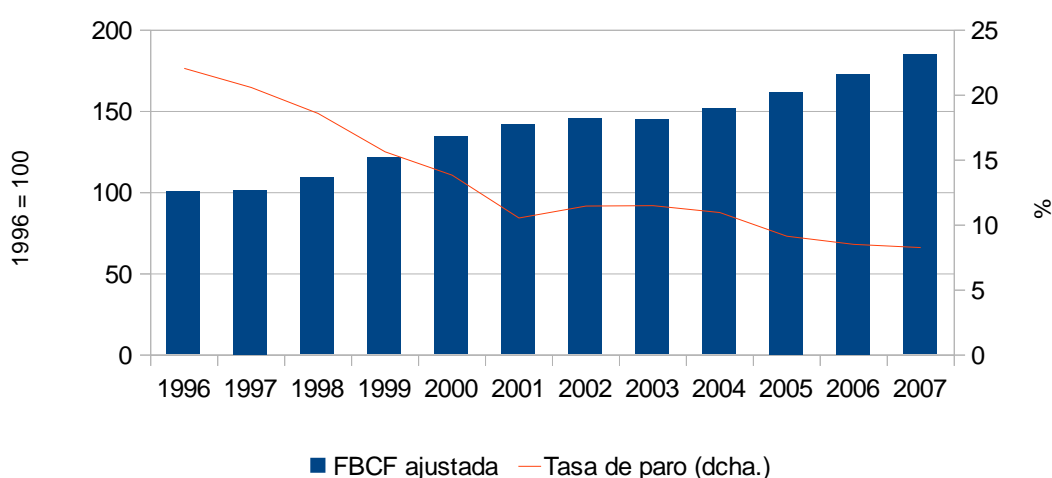
oficinas del Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE) excluye a aquellos colectivos de trabajadores desempleados que no quedan inscritos por diferentes motivos, como muchos de los que han agotado las prestaciones por desempleo y aquellos otros que buscan su primer empleo y, al no haber generado derecho a recibir la prestación, no suelen hacerlo. En todo caso, se deben contemplar los cambios metodológicos que ha experimentado la EPA a lo largo del periodo, que gradualmente han estrechado la definición de parado.

³⁶⁰ Se destaca en este gráfico la relación entre la tasa de paro y el ritmo de acumulación, frente a la que defiende que el principal factor que ha contribuido a la generación de empleo ha sido el "buen comportamiento de los costes laborales en nuestro país (sic)" (De la Dehesa, 2005: 486).

de trabajar derivado tanto de la incorporación en la década de los noventa del cohorte de edad potencialmente activo de los nacidos bajo el *baby boom* como de los flujos migratorios. La principal motivación de los flujos migratorios de entrada fue la búsqueda de empleo, de tal manera que el grueso de la población inmigrante quedó conformada por familias asalariadas, lo que tuvo un fuerte impacto sobre la tasa de actividad. El sentido del ciclo económico sirve para comprender la fuerte atracción de fuerza de trabajo inmigrante, de tal manera que España se convirtió en receptor neto desde los últimos años del milenio hasta el fin del periodo de análisis³⁶¹.

Gráfico 11.14. Acumulación y paro

(EPA para tasa de paro y AMECO para FCBF ajustada)



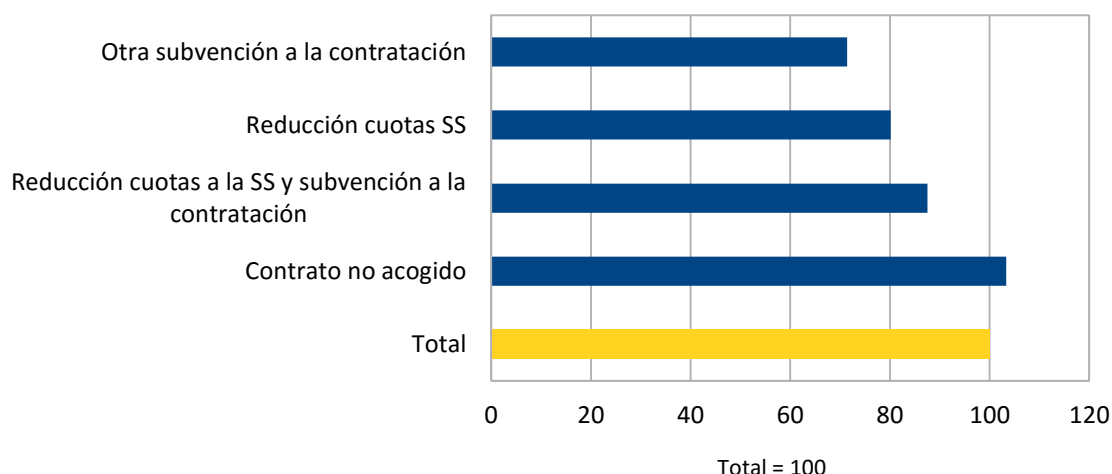
Sin embargo, a pesar del vigoroso proceso de acumulación, la contención salarial y las reformas estructurales aplicadas sobre el mercado de fuerza de trabajo, la tasa de paro, aunque en plena tendencia descendente, se mantuvo en niveles elevados, mostrando un valor mínimo en el periodo del 8,3% en 2007. Esta elevada incidencia del desempleo representa una de las principales debilidades estructurales del capitalismo español y demuestra la incapacidad de la desreglamentación desplegada sobre el mercado laboral para neutralizar el fenómeno del paro a pesar del intenso proceso de acumulación. Su trascendencia se pone de manifiesto al comparar la magnitud del desempleo en España con la experimentada por el resto de economías europeas: en el año 2007, cuando España alcanza el mínimo valor del periodo, la tasa de paro de la Eurozona era del 7,6%; y, todo ello, a pesar de que el ritmo de crecimiento había sido más intenso durante toda la fase en el caso español. La creación de empleo como consecuencia de la recuperación de la inversión fue positiva pero insuficiente para drenar la enorme bolsa de desempleados. De este modo, el desempleo estructural español se

³⁶¹ Es destacable cómo esa tendencia se ha invertido en los últimos años como consecuencia del impacto de la recesión, de tal manera que España ha vuelto a ser un país emisor neto de emigrantes: según la Estadística de Migraciones del INE en el año 2012 las personas que emigraron del país superaron en 162.390 a los inmigrantes.

cronificó en un elevado nivel.

Asimismo, la creación de empleo se consiguió a costa de generalizar las condiciones de precariedad en el mercado laboral. Según el enfoque convencional, el sacrificio de la clase asalariada en forma de salario permitiría que los trabajadores disfrutaran de los frutos del crecimiento económico a través de la mejora del nivel de empleo, todo ello basado en una supuesta relación *trade-off* entre nivel de empleo y tasa salarial. Sin embargo, esta perspectiva no valora la calidad del empleo creado. Las sucesivas contrarreformas aplicadas sobre el mercado laboral, tendentes a su desregulación, insuflaron un elevado grado de precariedad al marco de relaciones laborales que se materializó en la generalización de las conocidas como formas *atípicas* de contratación –que, de facto, se han convertido en la norma³⁶². De hecho, el propio carácter permanente del contrato de duración indefinida se devaluó a lo largo del periodo como consecuencia del deterioro que sufrió la protección al empleo que incorpora mediante el abaratamiento del despido.

Gráfico 11.15. Salario medio anual por trabajador por tipo de contrato, 2002
(Encuesta de Estructura Salarial, INE)



Como se puede apreciar en el Gráfico 11.15 la instauración de diferentes incentivos a la contratación en forma de subvenciones permitió al capital disfrutar de unos costes laborales más reducidos³⁶³. Los contratos acogidos a los planes de fomento durante este periodo propiciaron un abaratamiento significativo del coste de la fuerza de trabajo, con diferencias de, al menos, un 15%.

En el caso español, la precariedad se materializó esencialmente mediante la

³⁶² Trillo (2009: 105) define como relación laboral atípica aquella “que por su duración y jornada escapa de la prestación típica o del modelo tradicional regulado en el ET”, contemplándose en el ET la relación laboral normal como aquella de carácter permanente a jornada completa.

³⁶³ Los datos se refieren al 2002 porque son los últimos que ofrece el INE con este tipo de desagregación.

extensión de las modalidades temporales de contratación. La contratación temporal prevaleció sobre la de carácter indefinido a pesar del deterioro que sufrió la protección del empleo durante todo el periodo, a través de las sucesivas reducciones de la indemnización por despido focalizadas en la contratación indefinida. La generalización de la temporalidad se instrumentó mediante la instauración de un amplio abanico de modalidades de contratación, entre las que destacan los contratos en prácticas, en formación y de obra y servicio. La extensión de estas formas contractuales fue de tal magnitud que más del 90% de los contratos firmados durante este periodo presentaron un carácter temporal³⁶⁴. No obstante, conviene precisar que este dato no ofrece información sobre la estructura de contratos existente ya que, por definición, un mismo trabajador puede firmar más de un contrato temporal durante un determinado periodo, contingencia menos habitual en el caso de aquellos que conciertan contratos con carácter indefinido. Pero el análisis del nivel total de contratos existente ofrece unos resultados similares: el peso relativo de los trabajadores con contrato temporal en el año 2007 era del 33,1%, el nivel más elevado del conjunto de la UE y que representaba, en ese momento, prácticamente el doble del nivel de la Eurozona³⁶⁵.

Si se efectúa un análisis desagregado por grupos de edad se puede constatar que la temporalidad es un fenómeno generalizado en el mercado y no reservado para ciertos segmentos de la fuerza de trabajo: España únicamente pierde el liderazgo de la incidencia de la temporalidad en el grupo de los jóvenes de 15 a 24 años. En el segmento de 25 a 29 años, un 41% de los trabajadores realizan su trabajo en condiciones temporales, doblando la media de la UE (20,4%). Aunque para el grupo de población entre 30 y 54 años la incidencia de la temporalidad se reduce hasta el 24,1%, las diferencias respecto a la media europea se agudizan, ya que solo el 9,2% de los trabajadores de la UE pertenecientes a este grupo de edad tienen un contrato temporal. El 60,9% de los más jóvenes también queda sometido a la temporalidad frente al 39,4% de la UE, aunque en este caso hay países como Polonia y Eslovenia que superan el nivel español³⁶⁶.

La predominancia de las figuras contractuales temporales inoculó un importante grado de precariedad al mercado laboral y también resultó funcional para la aplicación del ajuste salarial. A pesar de que parece haber un ligero acercamiento en los últimos años, la remuneración de un trabajador indefinido es, aproximadamente, un 50% superior a la de un asalariado con contrato temporal: concretamente, en el año 2007, el salario medio por hora de un trabajador con contrato temporal representaba un 70,7% del recibido por un trabajador con contrato indefinido³⁶⁷. Son varios los factores que explican la inferior remuneración en el caso de los contratos temporales, a saber: en primer lugar, truncan el desarrollo de las carreras profesionales de los asalariados, por lo que dificultan la

³⁶⁴ Según las series estadísticas del Ministerio de Empleo sobre la Afiliación de Trabajadores al Sistema de SS.

³⁶⁵ Según datos procedentes de Eurostat. Esto explicaría la mayor incidencia de la siniestralidad como consecuencia del menor grado de formación específica de los trabajadores temporales. Ha habido sectores estratégicos para el capitalismo español, como el de la construcción, que la han acusado con especial incidencia.

³⁶⁶ Todos los datos están sacados de Eurostat (2009) y se refieren al año 2008.

³⁶⁷ Fuente: Encuesta de Estructura Salarial.

promoción hacia puestos de trabajo de mayor grado de cualificación y, por tanto, mejor remunerados (Álvarez, 2009); por otra parte, entorpecen la acumulación de experiencia y el disfrute de los planes de formación de las empresas, obstaculizando así el enriquecimiento del grado de cualificación de la fuerza de trabajo (Mas *et ál.*, 2008)³⁶⁸; y, por último, impiden la consolidación de las mejoras salariales vinculadas a la antigüedad en el puesto de trabajo.

La temporalidad presenta una especial incidencia en aquellos sectores en los que la economía española se encuentra sobreespecializada y sobre los que pivotó la acumulación -construcción, hostelería y servicios domésticos, especialmente. Y, además, no es exclusiva del sector privado sino que en el sector público también creció durante el periodo de estudio. En las actividades sanitarias y los servicios sociales la temporalidad aumentó de manera exponencial como consecuencia de que la Administración Pública cubrió una buena parte de los puestos de trabajo estructurales con empleo temporal mediante bolsas de interinos o subcontratación a empresas privadas que utilizaron la temporalidad debido a que el caudal de financiación que las ofrece el sector público solo tiene un carácter coyuntural (Rocha *et ál.*, 2008). Algo similar ocurrió en educación, especialmente como consecuencia de la extensión de la etapa de enseñanza secundaria, utilizándose también de manera predominante la contratación de interinos para cubrir vacantes estructurales.

Además, la irrupción de las ETT como agentes de intermediación en el proceso de contratación laboral también favoreció este proceso, arrebatando al SEPE el monopolio que ostentaba en la actividad de colocación. Desde que aparecen en escena, tras su legalización en la reforma de 1994, no cesaron de crecer en número y en trabajadores cedidos, movilizando a una cifra superior a 1.850.000 trabajadores en el año 2007 cuando en 1995 solo superaban ligeramente los 300.000³⁶⁹. Estas empresas han llevado al paroxismo la temporalidad, utilizando incluso la contratación por un día, si bien es verdad que el grupo más numeroso de temporales (18,99% del total) es el que integran los asalariados con contratos de una duración entre 4 y 6 meses³⁷⁰.

Por otra parte, el subempleo también proliferó como consecuencia de la desreglamentación laboral. Las sucesivas contrarreformas desplegadas durante el periodo de estudio, especialmente la de 2002, favorecieron mediante diferentes mecanismos la contratación por tiempo parcial. Así, como se muestra en el Gráfico 11.16, el empleo parcial se incrementó a lo largo del periodo, aunque a un ritmo más reducido que el temporal y con una menor incidencia que en el resto de economías europeas. Mientras que en España el empleo parcial representaba un 11% del total en el año 2007, su peso relativo en el conjunto de la UE ascendía al 18,2% y en la Eurozona al 19,2% durante ese mismo año³⁷¹. Aunque la contratación a jornada parcial no supone un

³⁶⁸ Lo que también redunda de manera negativa en la productividad de los trabajadores.

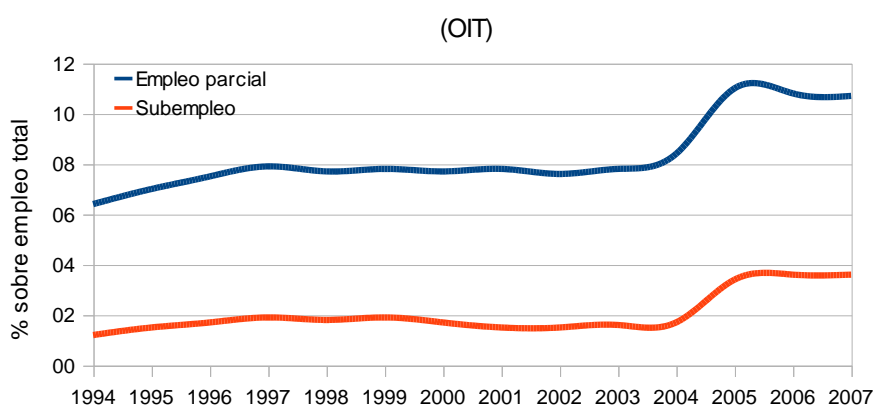
³⁶⁹ Según las series estadísticas del Ministerio de Empleo sobre Empresas de Trabajo Temporal. Debe considerarse que, según las propias condiciones de contratación de las ETT, un trabajador podría ser contabilizado tantas veces como fuera cedido.

³⁷⁰ Según datos de la EPA para el año 2007.

³⁷¹ Fuente: Eurostat.

problema cuando los trabajadores acceden a ella de manera voluntaria³⁷², el caso contrario representa el fenómeno del subempleo de la fuerza de trabajo. Según los datos que ofrece Eurostat, el 32,5% de los trabajadores que en 2007 mantenían un empleo parcial habían accedido a él tras buscar infructuosamente un empleo a jornada completa. Estos datos coinciden con los presentados en el Gráfico 11.16³⁷³. Teniendo en cuenta que este nivel es mucho más elevado que en el resto de la Eurozona y de la UE, donde afectaba al 24,4% y al 22,4%, respectivamente, de los empleados con contratos parcial, y que en España esta cifra era del 19,4% en 1994, se puede apreciar que, en buena medida, la reducción de la tasa de paro disimula la mayor incidencia del subempleo³⁷⁴.

Gráfico 11.16. Incidencia del subempleo



La infrautilización tan acusada de la fuerza de trabajo que revelan estas cifras no es contemplada cuando el análisis del mercado laboral se centra exclusivamente en la creación neta de puestos de trabajo y la caída de la tasa de desempleo. La generalización de este tipo de contratos resultó funcional para el capital al otorgarle un mayor margen de flexibilidad en la organización y la asignación del tiempo de trabajo, además de repercutir unos costes laborales más reducidos³⁷⁵. El ET en su artículo 12

³⁷² Entendiendo, en este caso, la voluntariedad dentro del marco establecido por las relaciones sociales de producción capitalistas.

³⁷³ Desde el inicio de la Gran Recesión los niveles se han disparado hasta afectar al 60,8% de los empleados con contrato parcial.

³⁷⁴ Además, se ha de considerar que el criterio utilizado para definir la involuntariedad tanto por la OIT como por Eurostat es muy restrictivo. Se puede considerar que el subempleo de la fuerza de trabajo no se agota con esta fracción de trabajadores sino que hasta un 29,2% adicional de los que tenían una ocupación parcial en 2007 afirmaban que la principal causa por la que habían aceptado este tipo de empleo radicaba en el cuidado de familiares o en otra serie de responsabilidades familiares. Es cuestionable que muchos de estos trabajadores, en gran parte mujeres, no conformen en cierta medida otra vía de subempleo de la fuerza de trabajo ya que si se dispusieran de servicios sociales adecuados de cuidado y atención de las personas que quedan bajo su cargo, podrían ofrecer su fuerza de trabajo para que fuera contratada durante la jornada completa.

³⁷⁵ No obstante, la diferencia salarial entre el coste laboral por hora de trabajo entre trabajadores con jornada completa y aquellos con jornada parcial no puede achacarse íntegramente al diferente tipo de empleo de la fuerza de trabajo sino que también aparecen otros factores

contempla una concepción laxa del contrato a tiempo parcial, definiéndolo como aquel en el que el trabajador presta sus “servicios durante un determinado número de horas (...) inferior a la jornada de trabajo de un trabajador a tiempo completo comparable”. De este modo, flexibiliza la relación laboral permitiendo a la empresa retribuir, y cotizar, únicamente el tiempo de trabajo que requiere sin ningún límite mínimo, dejando abierta la posibilidad de que el trabajador realice horas complementarias en el caso de fuera necesario. Sin embargo, para el trabajador la penalización no solo afecta al salario directo sino también al diferido ya que las prestaciones sociales se reducen según la minoración de la jornada.

Otra de las formas a través de las que se ha manifestado el subempleo fue mediante la sobrecualificación de la fuerza de trabajo. Los datos que ofrece Eurostat muestran que este fenómeno tiene una incidencia mucho mayor en España que en el resto de Europa, afectando a una tercera parte de los trabajadores ocupados en 2009 cuando en el conjunto de la UE un 21% de los trabajadores se encontraban en esta situación³⁷⁶. Tal es así que España se erige, junto a Chipre, como el país europeo en el que existe un mayor desajuste entre el grado de cualificación de los trabajadores y el puesto de trabajo que ocupan.

Además, se debe contemplar que la denominada economía sumergida alcanzó una enorme magnitud en el capitalismo español, lo que contribuyó a dilatar aún más el ejército industrial de reserva³⁷⁷. De hecho, una fracción importante de los trabajadores inmigrantes se absorbió a través de esta vía. Su situación es especialmente relevante al concentrarse en sectores nucleares de la acumulación española como la construcción o la hostelería. Aunque podría señalarse que el paro queda sobredimensionado como consecuencia de esta esfera de la producción, la magnitud de esta sobrevaloración no se corresponde con la cantidad de trabajadores que se emplean en ella ya que muchos de ellos quedan insertos en este tipo de relaciones con el objetivo de complementar sus ingresos principales³⁷⁸. En este caso, la incidencia de la precariedad es mucho más importante debido a que las condiciones laborales, incluidas las retribuciones salariales,

transversales, como las diferencias imputables al sector productivo (en el caso español, buena parte de los contratos parciales se concentran en ramas de producción de bajos salarios como la hostelería y el comercio).

³⁷⁶ Eurostat no tiene datos publicados relativos a los años anteriores, lo que se ha confirmado mediante comunicación personal directa. De hecho, en su base de datos no se encuentra información sobre esta tasa sino que ha sido extraída del siguiente enlace (revisado abril 2015):

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/employment_social_policy_equality/migrant_integration/indicators

³⁷⁷ Las diferentes estimaciones la sitúan en el entorno del 20% del valor del PIB. El Boletín Económico nº 2639 del ICE (Información Comercial Española) la situaba en un 25% en el año 2000. El Grupo de Estudios de los Técnicos de Hacienda (GESTHA) la situaba en el año 2008 en el 23% del PIB (Análisis de los resultados de la lucha contra el fraude fiscal en la Agencia Tributaria). Según un estudio de Arrazola *et ál.* (2011) el volumen de la economía sumergida en España se cuadruplicó durante el periodo 1980-2008 mientras que el PIB oficial únicamente se duplicó. Aunque no se han encontrado estadísticas sobre las condiciones laborales de los trabajadores vinculados a la economía sumergida sí se puede afirmar que, en general, son más precarias que las de los trabajadores vinculados a la economía regular.

³⁷⁸ Además, según se ha indicado, la propia metodología utilizada para su medición induce a infravalorar la dimensión real del fenómeno del desempleo.

se negocian al margen de la concertación social, lo que implica, entre otros perjuicios para el trabajador, la desaparición del componente diferido del salario.

Por todo ello, la reducción de la tasa de paro no se correspondió con una caída de la misma magnitud del EIR, sino que las condiciones mediante las que se redujo el desempleo, bajo el proceso de desregulación del mercado laboral, provocaron que aunque adoptara diversas formas se mantuviera vigoroso. Por lo tanto, su presión sobre la determinación del nivel salarial se mantuvo operativa. Y, por supuesto, se ha de valorar también el papel que han ejercido los trabajadores vinculados a la economía sumergida, de enorme magnitud en el caso español, cuyas condiciones laborales son más precarias que las del resto. De ahí que se haya abierto otra vía adicional mediante la presión del exceso de oferta de trabajo³⁷⁹ que permitió al capital disciplinar el nivel salarial. La subocupación y la informalidad, junto a la forma más tradicional de manifestación, la fracción de trabajadores desempleados, nutrieron la sobrepoblación relativa.

11.5. Crecimiento económico y convergencia

11.5.1. Moderado ritmo de crecimiento... aunque superior al de las principales potencias

Sobre el resto de logros alcanzados que se han utilizado para justificar el carácter exitoso del capitalismo español destaca el ritmo de crecimiento conseguido, superior al del resto de potencias capitalistas³⁸⁰. Este ritmo de crecimiento permitió el encumbramiento mundial del capitalismo español hasta alcanzar la octava posición en la clasificación internacional de países según su nivel de PIB, lo que originó el debate hace años acerca de si España debía formar parte del G8³⁸¹, y la situó como la quinta economía de la UE. Asimismo, el patrón de acumulación fue tomado como referente por parte de otras formaciones sociales, fundamentalmente por aquellas de origen latinoamericano. Durante este periodo, los dirigentes españoles se jactaban de los resultados obtenidos: es la época en la que 'España va bien'³⁸² y el ritmo de crecimiento alcanzado le permite acceder a la 'Champions League de la economía mundial'³⁸³.

³⁷⁹ Siempre en relación a las necesidades del capital.

³⁸⁰ Así, el reconocimiento del modelo español ha quedado plasmado en diversos artículos que justifican su carácter exitoso sobre su intenso proceso de crecimiento económico. Véase, por ejemplo, De la Dehesa (2003 y 2005) o en el estudio pormenorizado de Piedrafito *et ál.* (2006) sobre el impacto de la adhesión de España a la UE, en el que se destaca la modernización económica alcanzada y el proceso de convergencia en términos de ingresos medios. En Estrada *et ál.* (2009) se encuentra un reconocimiento del modelo español basado, de nuevo, en el proceso de convergencia alcanzado en ingresos totales medios y vinculándolo al proceso de integración monetaria, al igual que en Estrada *et al.* (2006). Desde una posición oficialista, también se puede encontrar un reconocimiento del modelo en Oficina Económica del Presidente del Gobierno (2007).

³⁸¹ Por ejemplo, la Fundación de Estudios Financieros promovió la entrada de España en este selecto grupo según el portal virtual de noticias *Invertia* (26 de Diciembre de 2005). Como consecuencia del impacto de la crisis en el año 2010 pierde esa posición a favor de Brasil.

³⁸² Recurrente cita utilizada por José M^a Aznar durante sus años como presidente del gobierno español (1996-2004) para referirse a la situación económica del país.

³⁸³ Declaraciones de Zapatero en una intervención del Grupo Parlamentario Socialista en 2007, en referencia a la competición futbolística de clubes europeos de máximo nivel. Fuente: *El*

Los datos de la Tabla 11.4 revelan el mayor ritmo de crecimiento del producto del que disfrutó el capitalismo español durante el periodo 1994-2007 en relación a las principales economías de la UE y la OCDE. El análisis comparativo es especialmente relevante para el caso de las economías de la Eurozona, con las que el capitalismo español compartió el marco de política económica y con las que estrechó vínculos comerciales y financieros. Así, puede constatar el mayor dinamismo que presentó España en este grupo de economías, alcanzando una TMAA de crecimiento del PIB superior al punto porcentual, lo que se tradujo en una diferencia acumulada sustancial a lo largo del periodo. El crecimiento en la Eurozona quedó constreñido por los enjutos avances de sus dos principales economías, Francia y Alemania, que alcanzaron tasas de crecimiento muy leves e incluso, durante ciertos años, rozaron el estancamiento económico³⁸⁴.

Tabla 11.4. Evolución del PIB: TMAA 1994-2007
(AMECO)

España	3,54
UE27	2,52
UE15	2,42
Eurozona	2,29
Estados Unidos	3,22
Japón	1,33

No obstante, si se retrotrae el análisis a fases de crecimiento anteriores, se deben relativizar los resultados alcanzados por el capitalismo español. Como ha se puesto de manifiesto en la Tabla 7.1, la economía mundial en su conjunto no fue capaz de sostener unas tasas de crecimiento durante el periodo de estudio de intensidad similar a las de fases de crecimiento previas. Aunque la acumulación capitalista mundial se reactivó durante el periodo de análisis lo hizo de manera errática y con un menor grado de dinamismo que en etapas anteriores, apreciándose esta desaceleración especialmente en las economías europeas³⁸⁵. De hecho, la evidencia empírica respalda que el ritmo de crecimiento alcanzado en las sucesivas fases expansivas ha sido decreciente desde la recuperación posbélica.

Y el capitalismo español no fue una excepción. A pesar de que disfrutó de una

Mundo, 11/09/2007.

³⁸⁴ La TMAA de Francia y Alemania fue del 2,1% y 1,6% respectivamente, inferior en ambos casos a la media de la Eurozona. Además, durante el periodo 2002-2005 Alemania experimentó tasas de crecimiento ligeramente positivas, con una caída del producto en 2003; por su parte, Francia no superó el 1% en los años 2002 y 2003 (Fuente: AMECO).

³⁸⁵ Palazuelos (2005) ofrece un riguroso análisis, desde una perspectiva cuantitativa, de la diferente intensidad de los procesos de crecimiento experimentados por las economías europeas desde la segunda mitad del siglo XX. También en Cámara (2006) se puede constatar el diferente perfil de las últimas fases expansivas de crecimiento, concretándose el análisis en este caso para la economía española.

fase de crecimiento en la que el producto total avanzó de manera más intensa que en el resto de potencias capitalistas, situándose así en el selecto grupo de economías de mayor nivel de producción, el ritmo de crecimiento fue inferior al experimentado en las anteriores fases expansivas. Tras la puesta en marcha de la integración monetaria europea se consiguió reanimar la acumulación aunque a un ritmo relativamente comedido: frente al 3,54% medio anual de crecimiento durante la denominada fase del ‘milagro económico’, la expansión tras la adhesión a la UE permitió alcanzar una tasa media del 3,64%. Asimismo, esta tasa representa algo menos de la mitad del crecimiento medio anual conseguido durante la recuperación posterior a la segunda contienda mundial (7,25%)³⁸⁶.

Tabla 11.5. Estructura de la demanda agregada (% sobre PIB)
(INE)

	1995	2007
Consumo familias	59,3	56,5
Demanda pública	18,1	18,4
Formación bruta de capital	21,9	31,0
Exportaciones netas	0	-6,8

De este modo, si bien los resultados alcanzados en términos de crecimiento económico son destacables al compararlos con los que reflejan las economías del entorno, su importancia se atenúa al contrastarlos con los obtenidos durante anteriores fases de expansión del producto. A pesar de que la reactivación de la acumulación permitió mantener un proceso de crecimiento continuado y sostenido durante el acotado periodo estudiado, y de mayor intensidad que en las principales economías capitalistas, queda encuadrado en una fase de moderación del crecimiento de la economía mundial frente a la que la economía española ha quedado crecientemente expuesta.

El crecimiento económico se sostuvo por la demanda interna, toda vez que las exportaciones netas contribuyeron de manera negativa al avance del producto total. Concretamente, el elemento que mostró un mayor dinamismo fue la FBCF, que resultó favorecida por todos los factores mencionados más arriba, además de por la política de contención de los tipos de interés desplegada desde los años previos a la puesta en marcha de la moneda única. Además, el abaratamiento de las materias primas y la energía experimentado durante una parte significativa del periodo sirvió para configurar un marco más favorable a la acumulación capitalista.

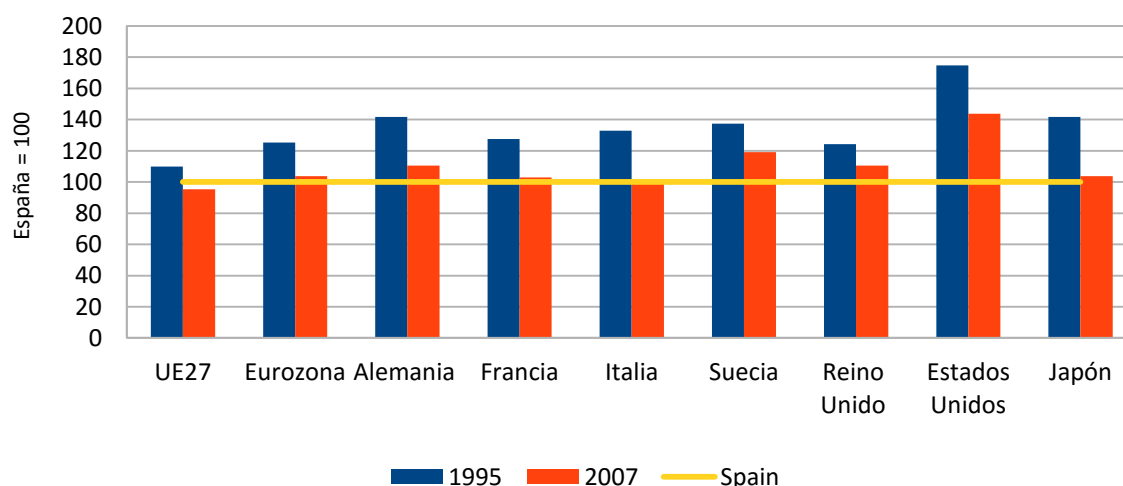
11.5.2. Convergencia en PIB per cápita

El mayor ritmo de crecimiento desencadenó un importante avance en términos de PIB per cápita, que creció a un ritmo sin parangón en la Eurozona y superior al resto de

³⁸⁶ Los datos del párrafo proceden de cálculos propios a partir de AMECO.

potencias capitalistas. Este proceso de convergencia (o catching up) en términos de PIB per cápita se muestra en el Gráfico 11.17 en el que se puede constatar que el estrechamiento de las diferencias es generalizado. Para cada caso, la ratio calculada expresa la relación entre el PIB per cápita de la economía representada y el español. De este modo, se recortaron posiciones en el nivel promedio de ingresos totales, de manera muy aguda, con el resto de economías de la Eurozona, hasta tal punto de que el valor español prácticamente igualó al valor medio de este conjunto de economías al final del periodo. Respecto al promedio de la Eurozona, al final del periodo de análisis, se recortaron más de veinte puntos porcentuales y solo se observan diferencias significativas respecto a Alemania. Incluso, en el año 2007, el nivel de ingresos medios totales español superaba al de la UE. Aun así, se debe relativizar el acercamiento en términos de renta media como consecuencia del modesto proceso de crecimiento que experimentaron las economías europeas durante este periodo. También en relación a la economía estadounidense la brecha, a pesar de ser más aguda, se redujo de manera significativa.

Gráfico 11.17. Convergencia en PIB per cápita (términos reales y PPA)
(Eurostat)



Por lo tanto, desde la perspectiva limitada que supone el estudio de la evolución del PIB per cápita, se puede apreciar que el avance alcanzado durante la fase de análisis es incuestionable: las históricas diferencias mantenidas respecto a las principales potencias capitalistas se mermaron, incluso prácticamente se neutralizaron en algunos casos, como consecuencia de la senda de crecimiento mantenida. La consideración de la diferencia inicial de partida, muy relevante en la mayoría de los casos, revela la trascendencia del proceso de acercamiento.

La descomposición del PIB per cápita permite revelar las bases sobre las que se asentó el modelo de crecimiento de esta variable. Siendo L las unidades de trabajo empleadas en el proceso productivo, N la población total y PET la población en edad de trabajar, el PIB pc se puede expresar del siguiente modo:

$$PIB_{pc} = \frac{PIN}{N} = \frac{PIB}{N} \times \frac{L}{L} \times \frac{PET}{PET} = \frac{PIB}{L} \times \frac{L}{PET} \times \frac{PET}{N}, \quad (11.6)$$

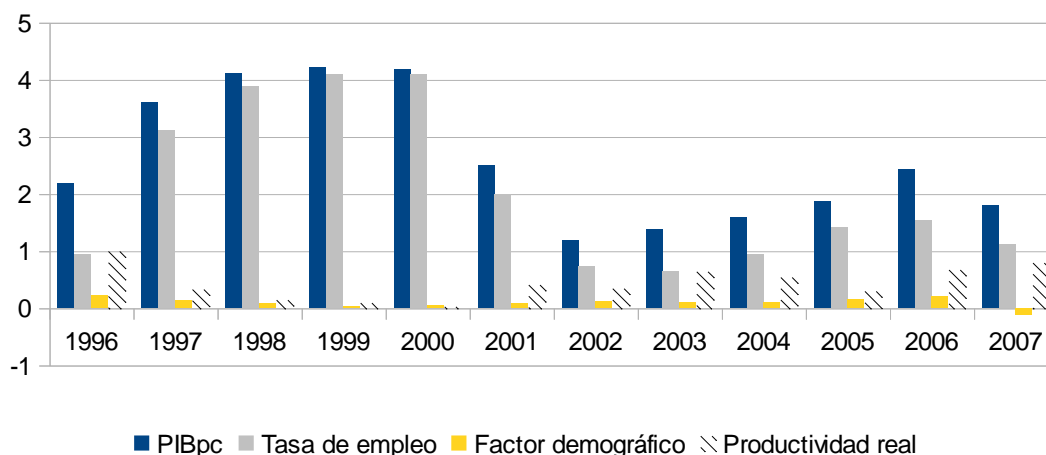
de tal manera que:

$$PIB_{pc} = Productividad \times Tasa\ de\ empleo \times Factor\ demográfico \quad (11.7)$$

Como se puede comprobar, la evolución del PIB pc depende, de manera directa, de la productividad y de la tasa de empleo, así como del factor demográfico que valora la importancia relativa de la PET sobre la población total. De este modo, el avance del PIB pc se puede corresponder con un modelo intensivo, si el crecimiento se basa en el mejor aprovechamiento de los recursos disponibles, que se expresa mediante una mejora de la productividad, o bien con un modelo extensivo, si se sustenta en la utilización de una mayor cantidad de recursos, lo que desde la perspectiva del trabajo se reflejaría en un mayor nivel de la tasa de empleo.

Gráfico 11.18. Descomposición de la evolución del PIBpc

(AMECO para la población e INE para el resto de variables)



En el Gráfico 11.18 se puede apreciar cómo la mayor parte del crecimiento del PIB per cápita, más que al resto de factores, es atribuible al avance de la tasa de empleo. El análisis efectuado más arriba sobre la dimensión productiva del capitalismo español ha puesto de manifiesto las causas del exiguo avance experimentado por la productividad. Aunque el factor demográfico experimentó un crecimiento notable durante el periodo como consecuencia de la propia estructura demográfica, tendencia reforzada por los

flujos migratorios predominantes, su contribución al crecimiento del ingreso total promedio fue tenue. Por lo tanto, la tasa de empleo representa el factor que más ha contribuido al avance de los ingresos totales medios, salvo en el primer año del periodo, explicando en muchos años más del 90% de su crecimiento. De este modo, el capitalismo español sustentó el proceso de crecimiento en la incorporación masiva de trabajadores al aparato productivo, llegándose a crear durante el periodo, según se indicó anteriormente, más de 6 millones de empleos. Este resultado es acorde con los resultados obtenidos en los análisis sobre el avance del producto total³⁸⁷.

El bajo perfil técnico del capitalismo español, que conforma una de sus singularidades y restringió el progreso de la productividad, determinó el patrón extensivo de crecimiento económico, sustentado sobre la incorporación masiva de trabajadores. La productividad avanzó a un ritmo muy leve como consecuencia de las vulnerabilidades que presenta el capitalismo español lo que explica las diferencias aún existentes en términos de ingresos totales medios respecto a las principales potencias. Así, la convergencia apreciada durante el periodo responde al intenso crecimiento de la tasa de empleo.

Según se desprende del análisis del marco institucional del patrón de acumulación, el modelo español representa un caso paradigmático del viraje en el modelo de política económica que ha experimentado la economía capitalista mundial en las últimas décadas. Especialmente, por el grado de profundidad y la premura con la que se aplicaron las reformas que modificaron estructuralmente el marco de gestión de la acumulación. El ajuste salarial desplegado, articulado en torno al objetivo de recuperar las condiciones de rentabilidad, gozó de un elevado grado de consistencia interna que permitió intensificar las condiciones de explotación de la clase asalariada. De esta manera se materializó el incremento de la tasa de plusvalor que el capital requería para aliviar las tensiones crecientes que acuciaban a la ganancia.

Concretamente, la estrategia puesta en marcha quedó mediada por el proceso de integración en la UE y se articuló en torno a los siguientes ejes:

- Profunda desregulación del mercado laboral, lo que insufló tal grado de precariedad a las relaciones laborales que permitió la explotación de los trabajadores en unas condiciones más favorables para el capital.

³⁸⁷ Mas *et ál.* (2008) calculan que durante el periodo 1995-2005 solo el 10% del avance del producto se corresponde con el avance de la productividad, resultados similares a los que obtiene Pérez (2006).

- Política de rentas basada en la compresión de los salarios, mediante la incrustación del objetivo de la reducción de los CLU en los acuerdos marco de negociación colectiva que constriñeron el espacio de determinación salarial.
- Por último, la disciplina fiscal también fue utilizada no solo para justificar las privatizaciones, erosionando así el componente indirecto del salario, sino para imponer un marco de recaudación en el que se exigió un mayor esfuerzo a las rentas del trabajo frente al alivio que soportaron las derivadas de la propiedad, a la vez que se comprimía el componente social del gasto público.

Así, el marco institucional en el que se encuadró la acumulación capitalista en el caso español quedó sometido a un proceso de transformación radical sin parangón en las economías del entorno. Sin embargo, las modificaciones experimentadas en su dimensión productiva fueron mucho más limitadas. El patrón de acumulación se asentó sobre sectores poco dinámicos desde el punto de vista del cambio técnico, lo que impidió una transformación productiva de carácter estructural en el capitalismo español. No hubo un proceso de modernización productiva acorde a la magnitud del crecimiento económico sino que éste se erigió, fundamentalmente, sobre las mismas bases que en décadas anteriores aunque bajo una nueva estructura institucional. El bajo perfil técnico del patrón de acumulación español condicionó las posibilidades de progreso material de la clase asalariada, objeto de estudio en la investigación. El escaso desarrollo de la productividad, que avanzó a un ritmo más reducido que en las economías del entorno, supuso una barrera efectiva sobre el avance salarial, más si cabe teniendo en cuenta la estrategia de ajuste salarial de la que vino acompañada.

Por lo tanto, ante el exiguo crecimiento de la capacidad productiva del trabajo y teniendo en cuenta que las fuerzas estructurales de funcionamiento del modo de producción capitalista impiden un avance salarial, en términos reales, superior al que experimenta la productividad, el estudio de la dinámica salarial desplegada en el capitalismo español se torna aún más relevante. Ante el escaso avance experimentado por la productividad se han de explorar las vías que el capital utilizó para reforzar las condiciones de rentabilidad. En todo caso, aunque de manera leve, el avance de la productividad promovió cierto progreso material, lo que refuerza la pertinencia del estudio sobre los beneficiarios de los resultados del proceso de crecimiento.

El análisis de los principales logros del modelo español ha revelado que su alcance resultó limitado. La acumulación se reactivó, incluso a un ritmo superior que en el resto de economías europeas, pero la presión a la baja sobre las condiciones de rentabilidad se mantuvo operativa, lo que se manifestó especialmente en la segunda parte del periodo, propiciando la generación de burbujas especulativas de funestas consecuencias.

Aunque desde la estrecha lógica del ajuste salarial la reducción de los CLU se reconoce como uno de los éxitos del capitalismo español, el análisis de su dimensión externa deja patente que no permitió una mejora integral de su capacidad competitiva,

según deja patente la cronificación del desequilibrio externo. La inserción de la economía española en el capitalismo mundial se consolidó durante este periodo, según revela el análisis de los circuitos comerciales y financieros, pero se situó una posición subordinada en el escenario internacional como consecuencia de las fragilidades derivadas de su bajo perfil técnico. El marco de liberalización y apertura mediante el que se materializó este proceso dejó al descubierto sus debilidades estructurales productivas. El capital extranjero que penetró a la economía nacional no favoreció una transformación de la estructura económica sino que, más bien, intentó disfrutar de las condiciones ventajosas para la explotación de la mano de obra. La contención de los costes laborales no sirvió para compensar sus debilidades estructurales, de tal manera que su engarce en la economía mundial, en todo caso mediado por la integración europea, quedó completamente condicionado por el menor grado de competitividad del capital español.

Por otra parte, el ajuste salarial no permitió neutralizar el diferencial del ritmo de crecimiento de precios respecto a las economías de la Eurozona y, aunque el modelo de crecimiento se sustentó en la incorporación masiva de trabajadores al aparato productivo, las condiciones precarias de contratación se generalizaron en el mercado laboral, como reflejo de la estrategia de incremento de plusvalor desplegada a efectos de contrarrestar la presión a la baja que se cernía sobre la ganancia.

A pesar de todas las limitaciones mencionadas, el capitalismo español alcanzó un indudable éxito como resultado de haber conseguido mantener un ritmo de crecimiento tenue pero superior al de las principales potencias capitalistas: el nivel de PIB per cápita consiguió converger con el de estas economías, consiguiendo reducir al mínimo las diferencias con las principales economías de la Eurozona. Por lo tanto, para valorar el alcance de este modelo de crecimiento se hace necesario indagar de manera más precisa en quienes fueron sus principales beneficiarios.

BLOQUE III.
DINÁMICA SALARIAL Y REESTRUCTURACIÓN DE LA PROPIEDAD
EN EL CAPITALISMO ESPAÑOL

El proceso de acercamiento en términos de PIB per cápita que alcanzó el capitalismo español respecto a las principales potencias es incuestionable. Gracias a este logro se granjeó el reconocimiento internacional durante la fase analizada. No obstante, el indicador del nivel medio de ingresos totales presenta una serie de limitaciones importantes para abordar el estudio del impacto del proceso de acumulación sobre las condiciones materiales de vida de la población. En primer lugar, se ha de considerar que es un indicador muy parcial al aproximarse al estudio de las condiciones materiales de vida únicamente mediante el análisis del flujo monetario de ingresos, manteniendo al margen muchos otros aspectos también significativos como la riqueza. Pero, especialmente, es un valor medio que no sirve para analizar la distribución de la renta entre la población: no ofrece ningún tipo de información sobre cómo queda distribuido el ingreso cuando es un aspecto de trascendental relevancia para valorar el grado de desarrollo económico alcanzado por una formación social. De ahí que el análisis deba ser complementado con otra serie de indicadores más significativos para comprender si el progreso material ha filtrado a toda la población.

Un mero análisis superficial revela que la reactivación del proceso de acumulación, que permitió el progreso en términos de PIB per cápita, estuvo sustentada

sobre unas bases contradictorias que provocaron que la tasa de pobreza relativa quedara enquistada en unos valores cercanos al 20%, según datos de Eurostat, mientras que el número de millonarios no dejara de crecer durante el periodo. Según los informes publicados por Capgemini (2004), España fue uno de los países donde el número de personas propietarias de un patrimonio superior al millón de euros creció a un mayor ritmo durante todo el periodo analizado, alcanzando una variación positiva del 18% en el año 2003.

Ésta es solo una de las manifestaciones de las contradicciones inherentes a la acumulación del capital en España, sustentado sobre el incremento de las condiciones de explotación de la fuerza de trabajo. Uno de los objetivos de la investigación, a cuyo análisis se dedican los siguientes capítulos es, precisamente, el de indagar en el carácter contradictorio de los resultados económicos obtenidos. Desde la perspectiva teórica mantenida en la investigación, se ofrece un análisis de clase al considerar que las tendencias estructurales del salario que se derivan de la dinámica de acumulación de capital permiten comprender las causas del incremento de la desigualdad en el capitalismo español.

Para ello, en primer lugar, se estudia la posición que mantuvieron aquellos capitales más competitivos en el proceso de acumulación, con la pretensión de valorar si se hizo efectiva la tendencia estructural a la centralización del capital que impera en la acumulación capitalista que explica, esencialmente, la proletarianización de la población. Durante la fase analizada la evolución de la renta total y de los ingresos totales medios fue positiva por lo que es oportuno analizar si el progreso material filtró en todas las clases sociales, de ahí que integre en el análisis la dinámica salarial desplegada durante esta fase de crecimiento. Por último, se incluye también en el análisis la posición alcanzada por la clase asalariada en la distribución del patrimonio familiar, haciendo especial referencia a la situación de aquellos activos que representan la propiedad de medios de producción a efectos de valorar si se transformó la posición de esta clase en la estructura de propiedad del capitalismo español.

El análisis se focaliza sobre la contradicción esencial entre capital y trabajo, manteniendo una perspectiva global sobre la situación de la clase asalariada. Evidentemente, existen diferencias internas entre los distintos estratos de trabajadores que conforman la clase asalariada, pero la teoría del salario de Marx queda definida para la clase asalariada en su conjunto. Por lo tanto, no es que se ignoren estas diferencias sino que la teoría de la proletarianización -o asalarización- de la población, así como la de la depauperación relativa de los asalariados se definen para la clase asalariada considerada globalmente, de ahí que, en coherencia con el marco teórico utilizado, el análisis se defina en este nivel.

Capítulo 12. Competencia y centralización en el capitalismo español

Tras haber constatado que el proceso de crecimiento económico en España durante la fase de análisis alcanzó unas cotas superiores a las del resto de potencias económicas en el siguiente capítulo se intenta poner de manifiesto el carácter concentrador que ha tenido este proceso. Las reformas estructurales aplicadas provocaron una verdadera reconfiguración del espacio competitivo. De hecho, uno de los argumentos esgrimidos para legitimar su aplicación fue el de que beneficiarían los intereses de los consumidores al potenciar la competencia.

Tras recapitular las principales medidas que promovieron la reestructuración del marco competitivo, a continuación se procede al estudio del impacto que tuvieron sobre la centralización de la propiedad del capital. Concretamente, se analiza la evolución de la posición relativa de las empresas más competitivas, dejando constancia de la tendencia a la oligopolización de los mercados que se potenció. Además, se pretende valorar el efecto que la centralización de la propiedad tuvo sobre la estructura social española, entendiendo que esta última no es más que el envés de las relaciones de propiedad sobre los medios de producción.

12.1. La reconfiguración del espacio competitivo

Las profundas transformaciones a las que se sometió al marco institucional del capitalismo español, que por otra parte sirvieron para definir el modelo de crecimiento, redefinieron el espacio competitivo en el que tuvo lugar la acumulación de capital. El indicador sintético que Nicoletti y Scarpetta (2005) utilizan para valorar el grado de regulación de las economías de la OCDE experimentó un descenso del 51% para el caso español entre los años 1993 y 2002. No obstante, más allá de las limitaciones derivadas del uso de estos indicadores, las políticas aplicadas de desregulación, privatización y apertura modificaron sustancialmente el marco competitivo.

En primer lugar, porque mediante los procesos de apertura comercial y financiera se consolidó la inserción del capitalismo español en la economía mundial, proceso mediado por la adhesión a la UE. El desmantelamiento de los elementos proteccionistas vinculados a las operaciones comerciales con los socios comunitarios fue total. Además, respecto a terceros países también hubo un proceso de reducción de estas barreras proteccionistas, auspiciado desde la OMC. No obstante, en este último caso la política comercial tuvo cierto carácter contradictorio ya que se mantuvieron instrumentos

proteccionistas en algunos sectores especialmente sensibles para el capitalismo español, fundamentalmente a través de la Política Agraria Común (PAC). En la esfera financiera, el principal hito lo representa la supresión de los controles de capital, que activa diferentes resortes a efectos de atraer el capital internacional y evitar la fuga del nacional. Además, se adoptaron diferentes cambios legislativos, muchos de ellos de índole fiscal, para favorecer la entrada de capital extranjero.

Por otra parte, las políticas de desregulación y privatización, ejecutadas bajo el amparo de la UE, también contribuyeron a la reconfiguración del espacio competitivo. En relación a este tipo de políticas, en el *Libro Blanco sobre la Competitividad, el Crecimiento y el Empleo* se sostiene que para aprovechar al máximo las posibilidades del mercado interior se hacía necesario “extender la liberalización a sectores aún no abiertos a la libre competencia” (CE, 1994: 121). Además, del programa privatizador puesto en marcha durante el periodo de estudio es reseñable la conocida como Directiva Bolkestein, que supone una estrategia de desregulación integral del sector terciario, demostrando así el esfuerzo realizado desde la UE para privatizar ciertas ramas productivas en las que la intervención estatal aún era relevante (Huffschmid, 2007). De manera específica, el sector financiero también quedó sometido a un proceso de desregulación y, a través de la concesión de la licencia única, se permitió a las entidades de este sector operar en todo el espacio europeo. No obstante, el empuje desregulador no tuvo un carácter unilateral sino que se combinó con ciertas formas de intervención estatal según los intereses de las diferentes fracciones dominantes del capital³⁸⁸.

Por lo tanto, se puede afirmar que la aplicación conjunta de estas políticas reconfiguró el espacio competitivo, abriendo nuevos espacios de acumulación funcionales para los requerimientos del capital. Mediante las políticas de apertura externa, desregulación y privatizaciones se consiguió diluir aquellos elementos que circunscribían la lucha competitiva al espacio nacional, consolidando la inserción del capitalismo español a la economía mundial. Al haber pretendido suprimir ciertos elementos que restringían la competencia capitalista procede valorar el impacto que provocó este proceso sobre la estructura de propiedad de los medios de producción.

12.2. Centralización del capital

En el apartado 4.1, dedicado al análisis de la competencia desde la perspectiva de Marx, se han explicado las principales fuerzas que desencadena la rivalidad existente entre los diferentes capitales individuales que componen el capital global. Manteniendo un enfoque dinámico en el análisis sobre la competencia, y concibiéndola como un proceso de carácter antagónico, no solo entre capital y trabajo asalariado, sino también entre las unidades que conforman cada uno de estos dos polos, se considera que el cambio técnico es el principal instrumento del que disponen los capitales individuales para reforzar su posición competitiva.

³⁸⁸ Un caso reseñable es el de los conocidos como 'campeones nacionales' en el sector energético.

Según se ha explicado más arriba de manera detallada, el desarrollo ordinario del proceso de acumulación capitalista genera una tendencia estructural hacia la concentración y centralización del capital. Por una parte, la acumulación desencadena una presión al alza sobre el nivel mínimo de capital requerido para emprender un negocio en una determinada rama productiva. Los capitales individuales pretenden aprovechar el abaratamiento derivado de las economías de escala para lo que deben invertir mayores unidades de capital fijo por unidad de producto. Por otra parte, también desencadena una redistribución de la propiedad sobre el capital existente, tendiendo a centralizarla bajo un mando único. En este caso, los capitales más competitivos expulsan al resto de unidades de producción más débiles con las que compiten. Por tanto, los capitales más competitivos crecen a costa de la destrucción del resto de unidades de producción.

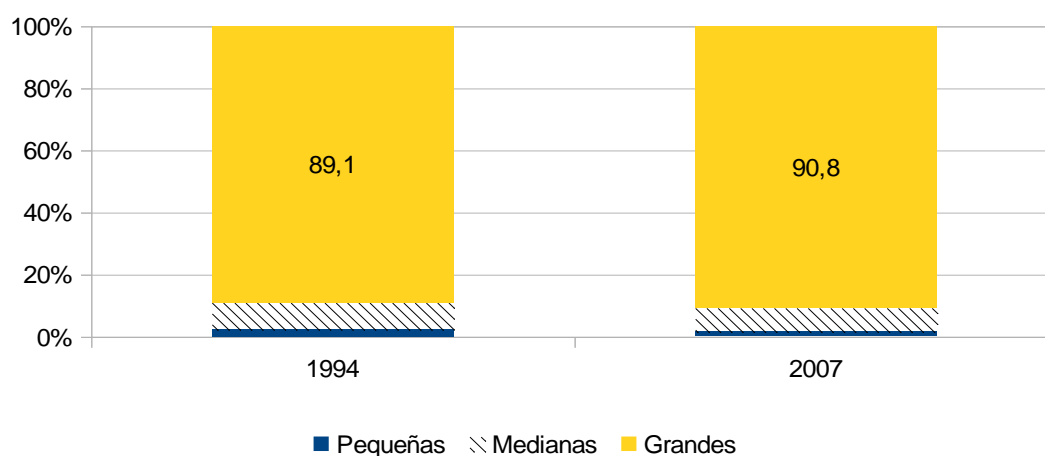
Este proceso de centralización no contradice la competencia entre los capitales individuales, sino que es su resultado, modificando la forma mediante la que se expresa, a través de una mayor pugna competitiva entre los grandes capitales resultantes del proceso de centralización. Una de las principales consecuencias de la centralización de la propiedad del capital es la oligopolización en los mercados, resultado de la lucha intestina que mantiene el capital. Aunque el impacto particular que genera sobre la sociedad depende del comportamiento particular de los capitales individuales más competitivos, la dinámica de acumulación capitalista también desencadena una tendencia inexorable hacia la centralización de la propiedad.

En resumen, la concentración y la centralización del capital son fenómenos consustanciales a la propia competencia. Desde la perspectiva mantenida en la investigación, el análisis se focaliza en la segunda de las tendencias estructurales mencionadas, la centralización de la propiedad del capital, que se puede manifestar mediante diferentes tipos de operaciones (fusiones, adquisiciones,...).

La evidencia empírica permite revelar que la tendencia hacia la centralización se hizo efectiva en el caso español. Con carácter general, fueron las empresas de mayor tamaño, que operan con una mayor capacidad competitiva, las principales beneficiarias del proceso de crecimiento. El Gráfico 12.1 muestra que las grandes empresas³⁸⁹ concentraron una parte creciente del capital a lo largo del periodo de análisis. Así, la importancia relativa de los capitales de tamaño más reducido se contrajo durante el periodo de crecimiento, lo que posibilitó el refuerzo, por parte de los grandes capitales, de su posición dominante. De este modo, una masa creciente de medios de producción quedó bajo el mando único de los capitales de mayor tamaño.

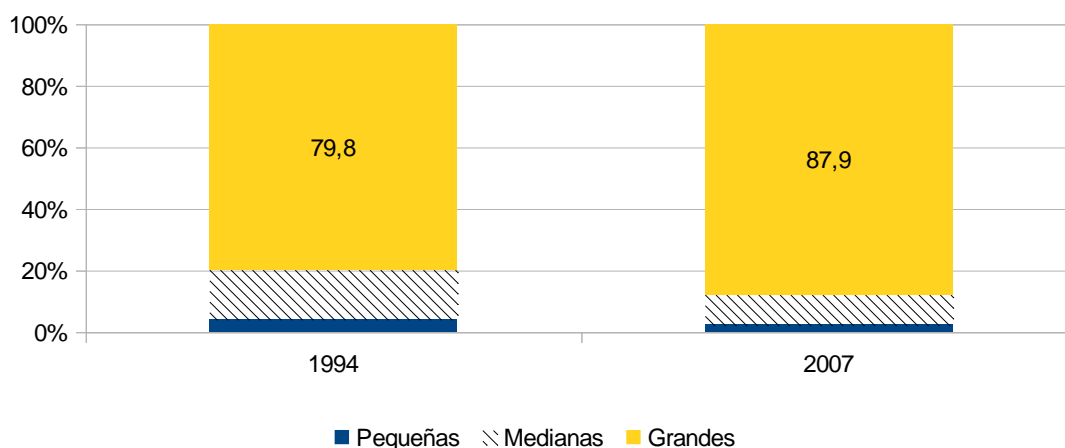
³⁸⁹ Los criterios de clasificación de empresas según su tamaño utilizados por el BE en esta estadística coinciden con las recomendaciones de la CE. Una empresa es considerada grande si cuenta con, al menos, 250 trabajadores y, además, presenta un balance superior a los 43 millones de euros o unos ingresos anuales superiores a los 50 millones.

Gráfico 12.1. Distribución del capital entre empresas según tamaño
(Central de Balances del Banco de España)



El creciente dominio de los capitales más competitivos en la estructura de propiedad se reflejó también en unas mayores cuotas de mercado para este conjunto de capitales. Según se muestra en el Gráfico 12.2 consiguieron mejorar su participación relativa en la cifra total de ventas en más de ocho puntos porcentuales, acaparando el 87,9% del total respecto al 79,8% del que partían en 1994. Obviamente, su contribución a la generación de valor añadido también se incrementó durante esta fase, como puede comprobarse en el Gráfico 12.3, arrebatando más de un 4% del total al resto de segmentos del capital. Por lo tanto, el repaso de estos indicadores elaborados a partir de la información ofrecida por la Central de Balances del Banco de España (CBBE), permite afirmar que los capitales de mayor tamaño, que suelen presentar una mayor capacidad competitiva, no solo mantuvieron una posición dominante en el capitalismo español, sino que su carácter hegemónico se reforzó como consecuencia del patrón de acumulación desplegado.

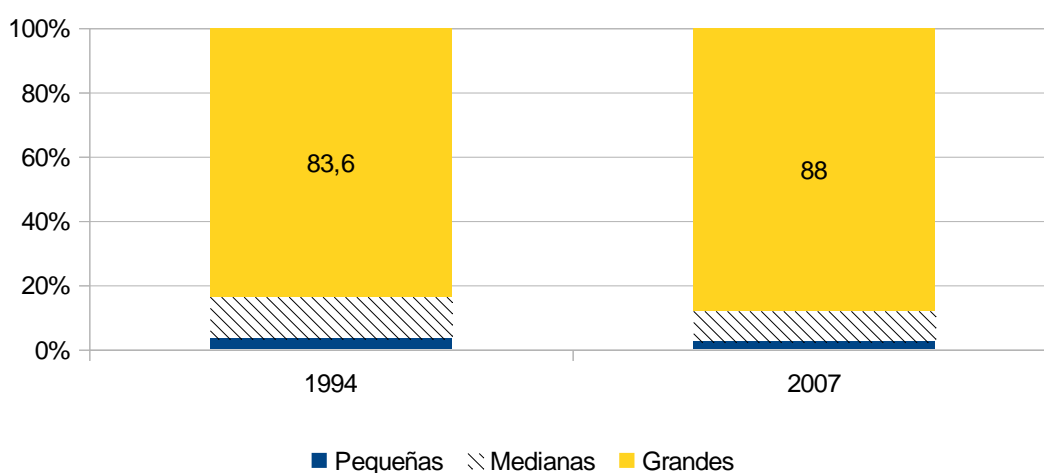
Gráfico 12.2. Distribución de la cifra neta de negocios entre empresas según su tamaño
(Central de Balances del Banco de España)



Por lo tanto, una vez que se ha constatado que la tendencia hacia la centralización del capital se mantuvo operativa a lo largo del periodo de crecimiento analizado, se analiza a continuación la forma que adoptó, haciendo especial referencia al papel que cumplió el selecto grupo de capitales que lideró el proceso de acumulación, a la densa red de participaciones cruzadas entre empresas que se tejió a lo largo de la fase de estudio y, por último, al análisis de cómo se cristalizó la tendencia hacia la centralización en aquellas ramas productivas que mantuvieron un protagonismo especial durante este periodo.

Gráfico 12.3. Distribución del VAB entre empresas según su tamaño

(Central de Balances del Banco de España)

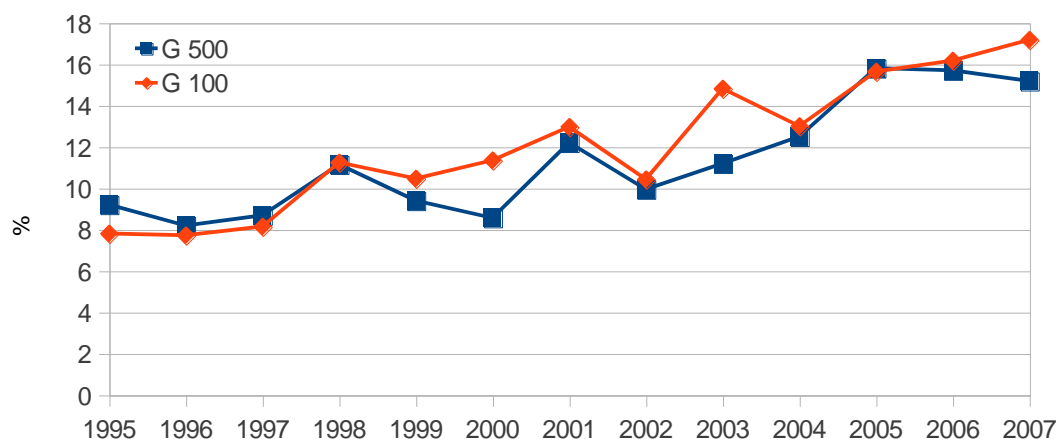


12.2.1. Cúpula empresarial

Concretamente, el grueso del análisis se focaliza en la posición relativa que mantuvieron las principales empresas según su volumen de ingresos, que se erigieron como actores claves del proceso de acumulación. Este conjunto de empresas conforman la cúpula empresarial del capitalismo español, expresión tomada de Santarcángelo y Perrone (2011). En este marco, el propósito del análisis es el de desentrañar el rol que desempeñaron en el proceso de crecimiento económico, especialmente en lo que se refiere a su capacidad de apropiación de plusvalor así como en lo relativo a su posición en la estructura de propiedad del capital.

Gráfico 12.4. Tasa de ganancia de la cúpula empresarial

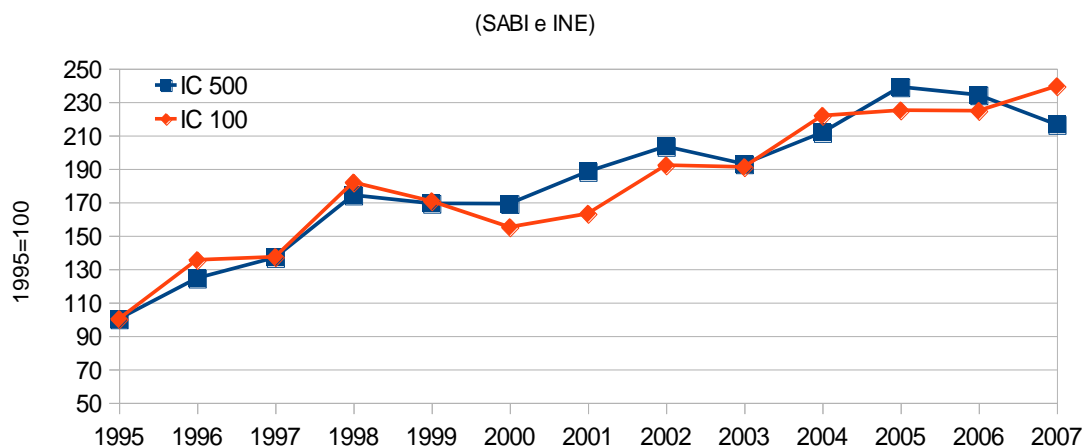
(SABI)



Los capitales vinculados a la cúpula empresarial, integrada por las 500 empresas de mayor volumen de ventas, se erigieron como los principales actores dinamizadores del proceso de acumulación. La fuente de datos utilizada para caracterizar el comportamiento de la cúpula empresarial ha sido Sistemas de Análisis de Balances Ibéricos (SABI), que ofrece información detallada sobre los balances de una fracción significativa de las empresas radicadas en el territorio español. No obstante, se ha de advertir que la unidad sobre la que ofrece información son las sociedades jurídicamente independientes, lo que infravalora el verdadero grado de centralización de la propiedad ya que es habitual que los principales grupos empresariales queden integrados por varias entidades. A continuación se repasan alguno de los indicadores más relevantes, según establece Cottrell (1984), para valorar el grado de concentración de la economía. En la mayoría de casos su trayectoria se representa mediante una serie de números índice con base en el inicio del periodo a efectos de resaltar la dinámica experimentada por cada uno de ellos durante la fase analizada y así valorar la dinámica de concentración generada por el patrón español de acumulación.

Como se puede observar en el Gráfico 12.4 los capitales vinculados a la cúpula empresarial gozaron de una tasa de ganancia creciente, obteniendo este indicador mediante la relación entre el resultado neto del ejercicio y los recursos propios invertidos. Tanto la cúpula empresarial en su conjunto, como su estrato superior, definido por las 100 empresas de mayor tamaño según el volumen de ingresos, disfrutaron de unas condiciones de rentabilidad crecientemente favorables, lo que les permitió reforzar su posición competitiva a lo largo del periodo. Aunque el comportamiento de la cúpula empresarial en su conjunto es algo más errático, la tasa de ganancia para la fracción superior experimentó un contundente crecimiento que permitió que se duplicara durante el periodo de análisis.

Gráfico 12.5. Ratio de concentración del beneficio
(Resultado ordinario antes de impuestos)



El repunte de las condiciones de ganancia de los capitales más competitivos junto a las tensiones crecientes que experimentó la rentabilidad del capital en su conjunto explica que la cúpula empresarial absorbiera una parte creciente de la masa total de beneficios. En los Gráficos 12.5 y 12.6 se representa la evolución de la fracción del beneficio total que concentraron tanto la cúpula empresarial globalmente como su estrato superior. Para cada uno de los grupos de empresas analizados, las 100 y las 500 empresas de mayor tamaño, respectivamente, se obtiene el índice de concentración (IC) de los beneficios³⁹⁰. En el primer caso, se representa la evolución de la ratio que relaciona el resultado ordinario antes de impuestos con el EBE ajustado, descontando del agregado que ofrece el INE la renta imputable a los autónomos³⁹¹. En el segundo, la ratio de concentración del beneficio se obtiene a través de la relación entre el resultado neto del ejercicio y el EBE ajustado del mismo modo que en el caso anterior.

Definiendo el IC de beneficios de cualquiera de las dos maneras señaladas, y para los dos agregados de empresas utilizados en el análisis, se obtiene una tendencia creciente que refleja el refuerzo de la posición de los capitales más competitivos y cómo la dinámica de acumulación desencadenó una distribución del ingreso total cada vez más polarizada, no solo entre clases sociales, como se comprobará en el siguiente capítulo, sino también en el seno de la clase propietaria. Expresada en términos del resultado

³⁹⁰ El índice de concentración de una variable para las n empresas más grandes del sector informa de la porción de la variable analizada que concentra este selecto conjunto de empresas. Siendo X_i el valor de la variable para cada una de las n empresas de mayor tamaño y X_T el valor total de la variable, el índice de concentración para estas n empresas se obtiene del siguiente modo:

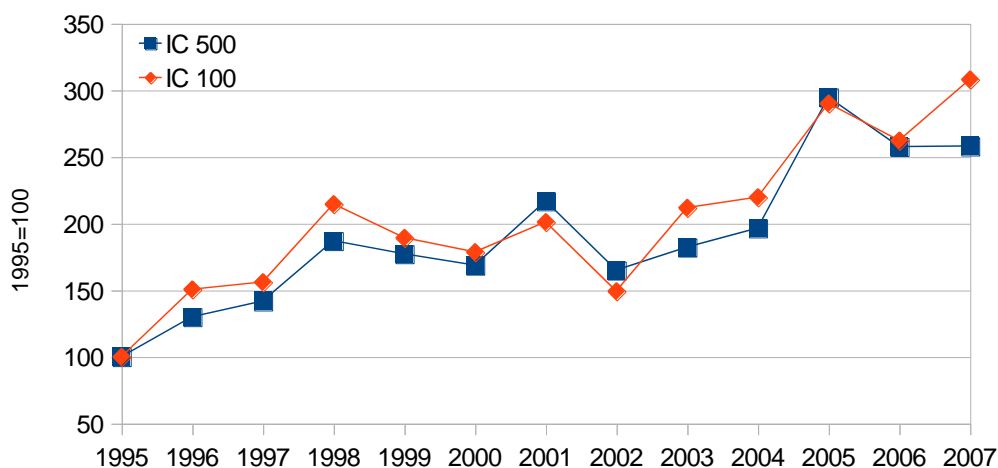
$$IC_n = \frac{\sum_{i=1}^n X_i}{X_T} \times 100 \quad (12.1)$$

³⁹¹ En la nota 418 se explica detalladamente cómo se obtiene la serie ajustada de EBE.

ordinario antes de impuestos, la porción de beneficios controlada por el gran capital se más que duplicó durante el periodo de análisis. Y, si se hace en términos de resultado neto, el crecimiento de la ratio de concentración es más intenso, llegándose a triplicar en el caso del estrato superior de la cúpula empresarial.

Gráfico 12.6. *Ratio de concentración del Beneficio:*
(resultado del ejercicio)

(SABI e INE)

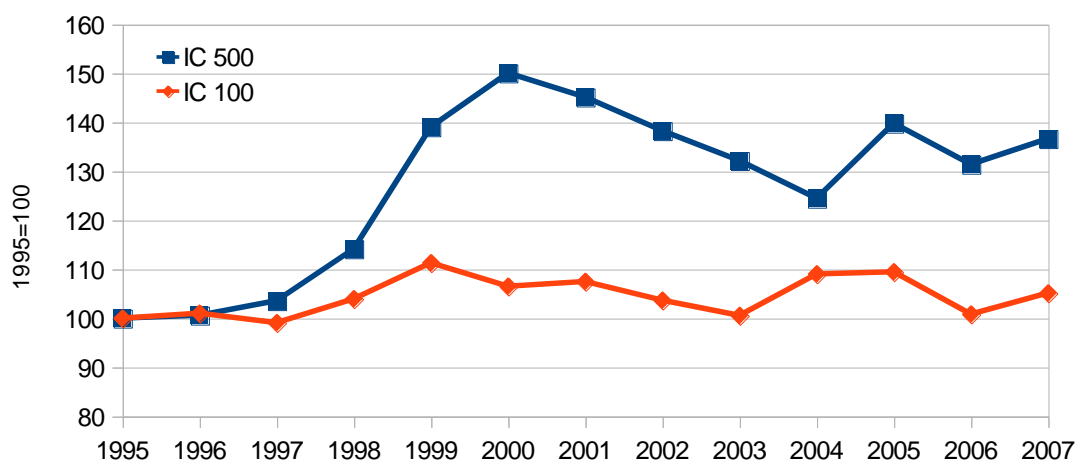


Por lo tanto, se puede considerar que los grandes capitales fueron los principales beneficiarios del *milagro económico* español. Si se analiza la estructura de propiedad sobre los medios de producción se puede concluir que la posición dominante de estos capitales no solo se reforzó en el proceso de apropiación del ingreso sino que también se apuntaló en la distribución de la riqueza empresarial. Mediante la relación entre el activo total controlado por los capitales de mayor tamaño y el stock total de capital productivo se puede obtener un indicador aproximado de la porción de la riqueza empresarial poseída por la cúpula empresarial³⁹². En el Gráfico 12.7 se representa el devenir de esta ratio a lo largo del periodo, poniéndose de manifiesto que la cúpula empresarial acaparó una porción creciente del stock de capital. Por lo tanto, se puede afirmar que, según los datos analizados, la dinámica de acumulación propició la centralización de la propiedad del capital.

³⁹² La serie de capital productivo procede del IVIE. A pesar de que hubiera sido deseable descontar de la serie el stock inmobiliario residencial, se ha presentado en términos totales, sin ajustar, ya que esta información no está disponible para el conjunto de las empresas que conforman la cúpula empresarial.

Gráfico 12.7. Centralización del stock de capital

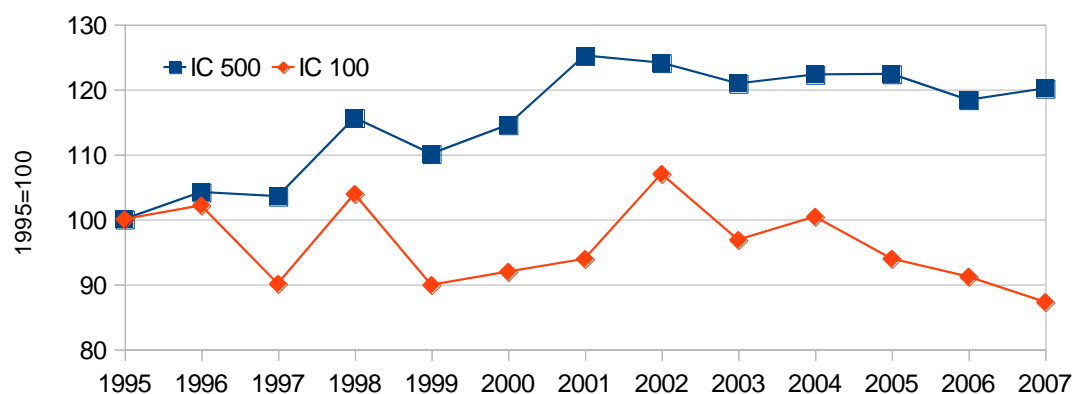
(SABI e IVIE)



Y, aunque a un menor ritmo de avance que en el caso del stock de capital, la fracción del empleo total que absorbió la cúpula empresarial también fue creciente. En el Gráfico 12.8 se representa la trayectoria mantenida por la ratio que refleja la porción de empleo que concentra este selecto conjunto de capitales. De este modo, se revela el papel protagonista que mantuvo la cúpula empresarial en la creación de puestos de trabajo, absorbiendo una fracción creciente del empleo.

Gráfico 12.8. Concentración del empleo

(SABI e INE)



No obstante, la estrategia del estrato superior de empresas para reforzar su posición en el proceso de apropiación del plusvalor divergió de la mantenida por la cúpula

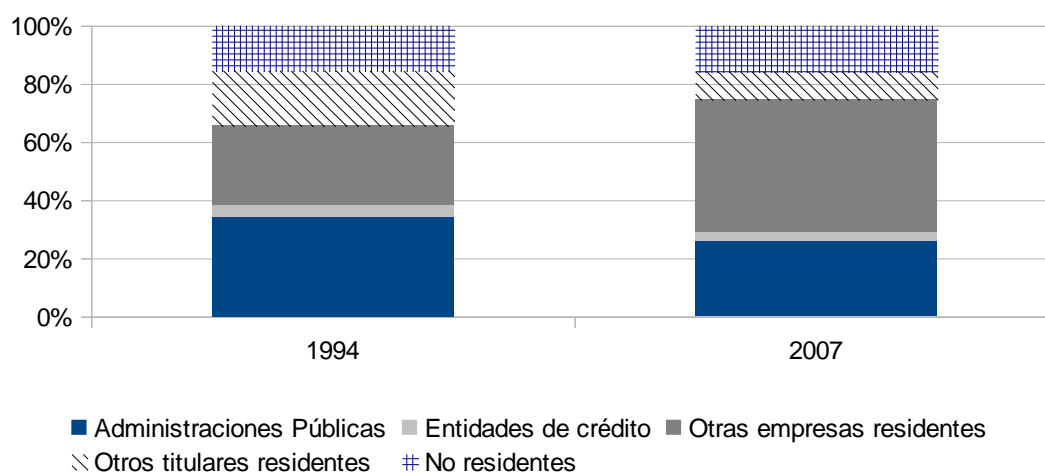
empresarial en su conjunto. Estas empresas absorbieron una porción creciente de la masa de beneficios sin haber variado significativamente su posición en la estructura de propiedad del stock de capital (Gráfico 12.7), que se mantiene estable a lo largo del periodo, y cediendo terreno en relación al empleo utilizado, cuya posición relativa cae especialmente a lo largo de los últimos años (Gráfico 12.8). Por lo tanto, el estrato superior de la cúpula empresarial, que asumió un protagonismo creciente en el reparto de beneficios durante la fase analizada, no jugó un papel preponderante en la ocupación de los trabajadores. De todo ello se desprende que el mayor avance de la productividad alcanzado por estas empresas fue el elemento que les permitió apropiarse de una parte creciente del beneficio manteniendo su posición en la estructura de propiedad sobre el stock de capital.

12.2.2 Configuración de una densa red de participaciones cruzadas

Las tendencias hacia la concentración y la centralización de la propiedad descritas más arriba explican que la estructura de propiedad empresarial quedara configurada como una densa maraña de relaciones de propiedad cruzadas entre empresas. En el capitalismo español, el predominio del modelo continental de financiación de empresas, basado en la captación directa de fondos provenientes de las entidades de crédito, contribuye a explicar la privilegiada posición que la banca mantiene en la estructura de propiedad de las principales empresas.

Gráfico 12.9. Estructura de propiedad de las empresas

(Central de Balances del Banco de España)



La particular dinámica de acumulación durante la fase analizada supuso una verdadera reconfiguración de la estructura de propiedad empresarial, como puede apreciarse en el Gráfico 12.9. A partir de los datos ofrecidos por la CBBE, se estima el protagonismo relativo de cada uno de los agentes contemplados en el conjunto de

relaciones de propiedad empresarial. El segmento de empresas residentes es el que más activo se mostró a lo largo de este periodo, reforzando considerablemente su posición a costa del resto: su participación ascendió desde el 27,2% hasta el 45,7% del total. En Naredo *et ál.* (2008) también se destaca el particular papel desempeñado por las sociedades no financieras, que pasaron a controlar un porcentaje creciente del total de activos financieros – desde el 19,6% de 1995 hasta el 26,9% de 2007. Especialmente reseñable es el retroceso de la posición de las Administraciones Públicas (desde el 34,1% hasta el 26,1% a lo largo del periodo), como consecuencia del programa de privatizaciones empresariales, del que fundamentalmente se benefició el conjunto de empresas residentes mediante su participación en el capital social de las antiguas empresas públicas.

Por lo tanto, es reseñable que, en buena medida, las estrategias de desarrollo empresarial para el conjunto de empresas de mayor capacidad competitiva pivotaron en torno a la adquisición de paquetes de acciones, manteniendo cada una de ellas importantes paquetes de títulos de propiedad del resto de grandes empresas. Mediante este tipo de operaciones se tejió una densa malla de relaciones cruzadas de propiedad que dificultan la delimitación de la estructura real de la propiedad empresarial y, por lo tanto, impiden valorar de manera rigurosa el elevado grado de centralización del capital alcanzado durante la fase de crecimiento.

Obviamente, las participaciones cruzadas en la propiedad de las empresas enmarañan la estructura de propiedad, disimulando enormemente el verdadero grado de centralización de la propiedad. Muchas de las grandes empresas, al quedar participadas por otras, son en realidad propiedad de los mismos capitales. Los continuos procesos de adquisición de títulos de propiedad, en sus diferentes formas, vinculados a las estrategias de crecimiento y desarrollo de las empresas, obstaculizan la delimitación exacta de la propiedad empresarial. Los IIC -fondos de inversión y de pensiones- también difuminan las relaciones de propiedad sobre los medios de producción, enturbiando así el papel de los grandes capitales en la estructura de propiedad sobre los medios de producción y en la apropiación de los beneficios. De cualquier modo, en última instancia, son grandes propietarios los que controlan, de manera directa o indirecta, ingentes masas de medios de producción en forma de capital.

Existen trabajos que pretenden describir este conjunto de relaciones cruzadas de propiedad para el capitalismo español, como los de Taifa (2007) y, especialmente, Santos (2008)³⁹³. Realmente, desde hace años, las empresas tienen que comunicar a la CNMV las participaciones que mantienen de otras empresas, pero su caracterización a partir de estos datos queda devaluada por la continua sucesión de operaciones. No obstante, las estadísticas oficiales relativas a la estructura de propiedad no contemplan este aspecto, lo que impide efectuar un análisis riguroso y sistematizado sobre el verdadero grado de centralización que considere las participaciones cruzadas y que abarque todo el periodo

³⁹³ Vitali *et ál.* (2011) también analizan los nexos en la estructura de propiedad de un importante conjunto de empresas pero, en este caso, el análisis no se circunscribe al capitalismo español sino que contempla la posición de las principales empresas multinacionales de la economía mundial.

de análisis.

Aun así, es posible efectuar un rastreo de aquellos capitales que se han mostrado más activos en la adquisición de paquetes de títulos de propiedad. En Taifa (2007) se señala que las grandes constructoras y la banca española son las principales propietarias de las empresas que integran el IBEX35. En la rama de la construcción destaca ACS, empresa que mantenía una porción significativa de la propiedad de Iberdrola (10%), el 7,5% de BBK y el 5,5% del BBVA (Fuente: El País, 10/11/2006). En el sector de la banca destacan La Caixa y el BBVA: “La Caixa (...) a través de su holding industrial es accionista de Repsol YPF (12,5%), Gas Natural (33,8%), Endesa (5%) o Telefónica (5,4%). El BBVA, dueño de la otra gran cartera industrial del país, tiene en la gran petrolera el 5,3%, en la eléctrica presidida por Manuel Pizarro el 3,5%, en Iberdrola el 5,3% y en la operadora de César Alierta el 5,5%”³⁹⁴.

Aunque su papel queda eclipsado por el capital financiero internacional, fundamentalmente el proveniente de Estados Unidos. En este segmento destaca el fondo Capital Group, que en 2007 era el principal accionista del Banco Santander, superando a la familia Botín con un 3,11% de la propiedad, y del BVVA, con un 1,7%; también era el principal propietario institucional de otras empresas como Inditex y Gas Natural. Además, también mantenía una posición relevante en Abertis, Telecinco, Mapfre y Repsol³⁹⁵. Por otra parte, la filial de la financiera JP Morgan Chase, Chase Nominees Ltd, mantenía en propiedad una fracción importante del capital de las empresas del selectivo: concretamente, en 14 de las 35 compañías mantenía una participación superior al 5%.

Además, el poder efectivo de los grandes propietarios trasciende el nivel determinado por la porción de capital social poseída. Mandel (1974: 317) indica que, como resultado de la centralización de la propiedad privada sobre el capital, “uno de los rasgos notorios de la compañía capitalista por acciones (...) es el hecho de que la posesión de una gran suma de capital dentro de cualquier corporación implica un poder de decisión sobre cantidades aún mayores de capital”. Y, en buena medida, quienes alcanzaron estas cotas de participación en las empresas fueron los consejeros que componían los órganos administradores de estas entidades, alcanzando así un significativo grado de control efectivo sobre las empresas. De hecho, durante el año 2006 los principales ejecutivos de las empresas del IBEX 35 reforzaron su participación en la propiedad empresarial³⁹⁶.

Todo ello se reflejó en el hecho de que los órganos de administración de las empresas más competitivas, muchas de ellas vinculadas a sectores estratégicos de la economía, quedaran integrados por los principales propietarios del tejido empresarial³⁹⁷.

³⁹⁴ *El poder en la sombra*, Vera Castello en *El siglo de Europa*, nº 632, 17 de enero de 2005.

³⁹⁵ Fuente: periódico *El País*, edición del día 18 de junio de 2007.

³⁹⁶ Fuente: periódico *El País*, edición del día 7 de enero de 2007.

³⁹⁷ Así se recogía en *El País. Negocios* (7 de enero de 2007): “Los principales ejecutivos españoles se han reforzado en el capital de las compañías que dirigen con compras de acciones en el mercado a lo largo de los últimos doce meses. Además, numerosos consejeros e importantes accionistas de referencia con presencia en los órganos de dirección de estos grupos también apuestan por reforzar su presencia en el accionariado de los mismos”.

Dumenil y Levy (2004) señalan que hay un estrecho entrelazamiento entre la propiedad y la alta dirección empresarial, de manera que se confunden los altos directivos que conforman los consejos de administración y los propietarios de las empresas. Por ejemplo, el núcleo duro del Banco de Sabadell estaba formado por un conjunto de propietarios que integraban su consejo de administración, que concentraban el 8% de su capital social. En el caso del Banco Santander, el consejo de administración poseía un 4,7% del capital social mientras que el 58,53% del total estaba en manos de otras empresas³⁹⁸.

12.2.3. Análisis intrasectorial de la concentración

El análisis efectuado sobre el papel de la cúpula empresarial se ha realizado manteniendo un enfoque global sobre el conjunto de la economía. No obstante, también es pertinente analizar la competencia desde una perspectiva intrasectorial, especialmente en aquellas ramas productivas que representaron un papel clave en el proceso de crecimiento. De ahí que se hayan seleccionado aquellas en las que se encuentra sobreespecializado el capitalismo español, concretamente, la industria de la automoción, la hostelería y la restauración y, por último, la construcción. Además, también se han incluido en el análisis otra serie de ramas productivas, más que por su posición en la estructura productiva del capitalismo español, por haber concentrado buena parte de las medidas de desregulación (comercio) y de las políticas de privatización (telecomunicaciones, electricidad y gas) que, supuestamente, pretendían contribuir a potenciar la competencia.

En todo caso, debe advertirse que, según se ha justificado en el apartado anterior, captar el verdadero grado de centralización del capital es una tarea harto compleja como consecuencia de la densa malla de participaciones cruzadas entre empresas. Aun así, es oportuno analizar qué ha ocurrido con las cuotas de mercado en las ramas productivas seleccionadas, así como con la apropiación de los beneficios vinculados a cada una de ellas.

Para ello, en primer lugar, se ha obtenido, para cada uno de los sectores analizados, el índice de concentración en beneficios de las 5 empresas más grandes del sector por volumen de ingresos (IC₅), obtenido como el resultado de relacionar el agregado del resultado del ejercicio de estas cinco empresas a partir de los datos de SABI y el EBE sectorial procedente de los datos de EU Klems. Según Cottrell (1984), este es uno de los indicadores más relevantes para analizar la estructura de los mercados.

³⁹⁸ Fuente: periódico *El País*, edición del día 26 de enero de 2007.

Tabla 12.1. Índices de concentración (IC₅) de beneficios por ramas productivas (SABI y EU Klems)

	1995	2007	Variación acumulada (%)
Vehículos de motor	6,24	10,31	65,19
Electricidad y gas	18,86	21,35	13,18
Construcción	0,40	1,73	334,71
Comercio al por mayor	1,44	4,76	229,57
Comercio al por menor	3,05	7,68	152,01
Hostelería y Restauración	0,26	0,86	233,70
Telecomunicaciones	11,07	27,77	150,80

Como se ha indicado, según se ofrece la información en la fuente de datos utilizada para extraer el beneficio de las principales empresas de cada sector el verdadero grado de concentración queda subestimado³⁹⁹. No obstante, los datos recogidos en la Tabla 12.1 permiten detectar la tendencia hacia la concentración de beneficios que operó en las principales ramas productivas del capitalismo español. Como se puede observar, en todas ellas se produjo un incremento significativo del índice de concentración.

En aquellas ramas a las que pertenecían importantes empresas privatizadas a lo largo del periodo la ratio de concentración de beneficios se disparó, especialmente en el caso del sector de las telecomunicaciones, donde el indicador se más que duplicó. En el resto de sectores, en los que el nivel de concentración era bastante más reducido que en los casos anteriores, los índices de concentración alcanzaron un contundente crecimiento, entre los que cabe destacar el experimentado en dos de los sectores sobre los que pivotó el modelo de crecimiento español, la construcción y la hostelería y restauración.

Por otra parte, se incluye también el estudio de la dinámica de ventas en cada una de estas ramas productivas, a efectos de valorar el impacto de la centralización en la cuota de mercado de las principales empresas. Para ello, se ha calculado el IC en ventas de las 5 empresas más grandes del sector (IC₅), según su volumen de ingresos. Sin embargo, en este caso, a diferencia del anterior, el volumen de ventas del agregado de cinco empresas de mayor tamaño no se relaciona con el total de ventas del sector sino con el conjunto de ventas de las diez empresas más grandes del sector⁴⁰⁰. El objetivo es poner de manifiesto el elevado grado de control sobre el mercado de las empresas de mayor tamaño, además de revelar el refuerzo de la posición relativa de estas empresas a lo largo del periodo.

³⁹⁹ Por ejemplo, para el sector de las telecomunicaciones en el año 2007, el selecto grupo de 5 empresas de mayor volumen de ingresos estaba integrado por dos empresas vinculadas al grupo empresarial de Telefónica.

⁴⁰⁰ Salvo en el caso de la producción energética, en el que se relaciona con el agregado de las ocho empresas más grandes del sector y no sobre las diez, como consecuencia del elevado grado de centralización de la producción en esta rama productiva.

Tabla 12. 2. Índices de concentración de ventas (IC₅) por ramas productivas
(Revista Actualidad Económica)

	2004	2007	Variación acumulada
Vehículos de motor	82,36	87,09	5,74
Energía	93,42	98,41	5,34
Hostelería	68,43	75,69	10,61
Construcción	86,38	75,14	-13,01
Comercio al por menor	86,72	87,66	1,09
Comercio al por mayor	80,35	84,25	4,86
Telecomunicaciones	96,55	96,58	0,02

Según los datos reflejados en la Tabla 12.2 se puede afirmar que el capitalismo español ha sufrido una oligopolización de sus mercados, al menos en las ramas analizadas que, como ya se ha justificado anteriormente, mantuvieron una posición estratégica en la fase de acumulación analizada. En primer lugar, se debe destacar que los niveles de centralización de ventas son muy elevados, superando el 80% en todos los casos salvo en hostelería. Además, al final del periodo, los IC se incrementaron, con una intensidad relevante en algunos casos, salvo para el sector de la construcción. De este modo, en la rama de las telecomunicaciones (96,58%) así como en la energética (98,41%) las principales empresas absorben la práctica totalidad de las ventas.

Los resultados obtenidos son acordes a los alcanzados en estudios similares. Bel *et ál.* (2006), utilizando fuentes de datos distintas, concluyen que, con carácter general, las políticas de desregulación y privatización a las que se sometió a la mayor parte de los sectores estratégicos en España no contribuyeron a la reducción de la concentración de los mercados. Señalan que, aunque el resultado es dispar según las diferentes ramas productivas que analizan, "(...) la situación de mercado es muy frágil dada la existencia de empresas con posición dominante así como las tendencias a la concentración" (ibídem: 143).

De este modo, las medidas de desregulación y las políticas de privatización, lejos de favorecer un menor grado de concentración, lo que supuestamente generaría benéficas consecuencias para los consumidores como consecuencia del menor grado de poder de las empresas del sector, potenciaron la configuración de estructuras de mercado más concentradas. Los grandes capitales consolidaron su capacidad competitiva en estos mercados, de tal manera que reforzaron su posición en el proceso de apropiación de beneficios. El elevado tamaño de estas empresas posibilitó que la introducción de mejores técnicas y cargas estructurales fijas, que únicamente permiten operar en condiciones de rentabilidad a partir de cierta escala, permitiera mejorar la capacidad competitiva de estos capitales mediante la reducción de los costes unitarios de producción. Y, por consiguiente, facilitó que acaparasen una fracción creciente del beneficio total del sector.

Por lo tanto, el análisis efectuado a lo largo de este apartado permite afirmar que

la competencia, que se recrudeció a lo largo de la fase analizada como consecuencia, fundamentalmente, de las políticas de desregulación, privatización y apertura, tuvo un carácter destructivo y antagónico para el propio capital. Así como hubo ciertas fracciones del capital, las más competitivas, que disfrutaron de una tasa de ganancia en ascenso y acapararon una cuota creciente de la masa de beneficios, los capitales individuales más débiles sucumbieron a la batalla competitiva, lo que provocó su disolución. La centralización supuso un proceso de redistribución global de la propiedad del capital, mediante la expulsión de las unidades de producción menos eficientes, con la consiguiente descapitalización de propietarios que implica. Aquellos capitales menos eficientes, que producen con unos costes unitarios más elevados, son eliminados como consecuencia de la competencia capitalista, cediendo así su espacio a los más competitivos. Es decir, tuvo lugar un proceso de centralización por eliminación. De este modo, las contradicciones inherentes a la acumulación capitalista no solo se manifestaron mediante el conflicto entre trabajo y capital, sino también en el mismo seno de la clase propietaria.

Asimismo este proceso no queda circunscrito al segmento de producción capitalista sino al conjunto de la actividad económica, de manera que aquellas otras formas de producción vinculadas a los modos de producción secundarios que coexisten con el capital, que suelen presentar una menor capacidad competitiva, tienden a ser fagocitadas por él. La mayor capacidad competitiva de los segmentos más potentes del capital no se impuso solamente sobre el resto de capitales individuales sino que también lo hizo sobre el resto de unidades productivas menos competitivas (trabajadores independientes, trabajo doméstico,...). Así, tuvo lugar un proceso de destrucción de aquellas otras formas de producción no capitalista. Esta vía fue aprovechada por el capital para ampliar sus espacios de acumulación, lo que le resultó funcional para atenuar las presiones a la baja experimentadas por las condiciones de rentabilidad. Por lo tanto, la centralización no quedó circunscrita a los recursos controlados por la clase capitalista sino al conjunto de medios de producción de la sociedad.

12.3. La transformación de la estructura social española

A continuación se repasa el devenir de la estructura social española durante la fase de análisis, entendiendo que, fundamentalmente, queda determinada por las relaciones de propiedad sobre los medios de producción. Las clases sociales ocupan un papel central en el marco teórico utilizado en la investigación, que las sitúa como los sujetos fundamentales del proceso de acumulación y, por lo tanto, como la unidad básica de análisis de en el estudio socioeconómico. Y, concretamente, se considera que vienen definidas por las relaciones de propiedad que los sujetos mantienen con los medios de producción.

El principal impacto que generó el proceso de concentración y centralización de la propiedad sobre la estructura social fue el creciente peso relativo sobre la población total de los sujetos que dependen del salario como principal fuente de ingresos, lo que resulta especialmente relevante desde el prisma del objeto de estudio de la investigación. Más

allá de otra serie de consideraciones, esencialmente, la raíz de esta transformación social se encuentra en el impacto de la competencia capitalista sobre la propiedad de los medios de producción.

Conviene aclarar que el análisis que se realiza a continuación queda focalizado en los procesos objetivos que definen la estructura de clases sociales, manteniendo al margen el estudio de aquellos otros aspectos de carácter subjetivo vinculados a la conciencia de pertenencia a cierta clase social por parte de los sujetos, así como su capacidad para defender los intereses materiales que comparten con el resto de los miembros de su clase. Además, el análisis se plantea a cierto nivel de abstracción, valorando únicamente la situación de las clases sociales desde una perspectiva general y sin profundizar en las posiciones de clase que se definen en el seno de cada una de las clases fundamentales, a saber, propietarios y asalariados. Se mantiene esta perspectiva dicotómica, coherente con el enfoque teórico mantenido en la investigación, porque permite detectar las principales pautas de distribución del ingreso así como de la propiedad de los medios de producción. Las diferencias internas que tienen lugar en el seno de cada una de las clases sociales definidas trascienden los objetivos planteados: no es que se consideren insignificantes sino que su estudio rebasa las pretensiones de la investigación.

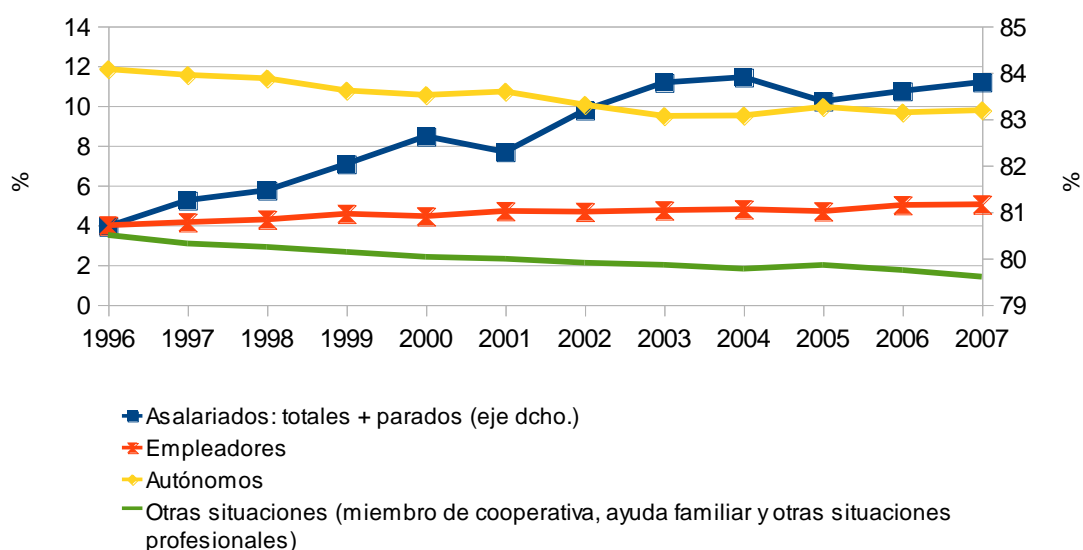
Los autónomos o trabajadores independientes conforman la principal clase social subordinada que coexiste junto a las dos grandes clases definidas por las relaciones sociales de producción capitalistas, por lo que su estudio también se incorpora al análisis. Estos propietarios de medios de producción, generalmente sin capacidad para contratar fuerza de trabajo ajena, movilizan la suya o, en todo caso, la de la unidad familiar para emprender el proceso productivo. Desde el enfoque teórico defendido por Marx, acorde con la posición de los economistas clásicos, conforman una clase media entre los dos polos que representa el capital.

Como se puede comprobar en el Gráfico 12.10, la estructura social española no permaneció estancada sino que, al contrario, hubo una intensa movilidad entre las diferentes clases sociales. Concretamente, se puede apreciar una polarización de las clases sociales en torno a los dos extremos del capital, que conforman las dos únicas clases sociales que gozaron de un incremento relativo durante el periodo, reflejando así la extensión de la hegemonía del modo de producción capitalista frente al resto. La estructura social se polarizó en torno a la relación social fundamental de las formaciones sociales capitalistas⁴⁰¹.

⁴⁰¹ No obstante, se debe considerar que el peso de la clase propietaria queda sobrevalorado en la EPA como consecuencia de que aquellas personas que contratan empleados para realizar las labores domésticas también computan como empleadores.

Gráfico 12.10. Evolución de la estructura social

(EPA; % sobre total de activos)



Más precisamente, la asalarización o proletarización de la población resultó ser el flujo predominante frente al resto. En el conjunto de asalariados están integrados los asalariados ocupados, con independencia de si están contratados por el sector público o por el privado, así como todos los desempleados. Y no solo es que los asalariados conformen la clase social más numerosa sino que su peso relativo ascendió durante el periodo de análisis: desde el 80,6% hasta el 83,8% de la población activa⁴⁰². De ahí que la fracción de población que depende de la venta de su fuerza de trabajo como principal fuente de ingresos adquiriera un protagonismo creciente. El capitalismo español promovió la movilidad entre clases, pero el flujo predominante, como señala el propio Marx, fue el que provocó el engrosamiento de la fracción de los asalariados. Aunque también se produjeron movimientos en el sentido contrario, asalariados convertidos en propietarios mediante la adquisición de un determinado nivel de medios de producción, el flujo que predominó fue el de la asalarización de elementos provenientes del resto de clases sociales.

Por otra parte, la tasa de actividad creció de manera ostensible durante el periodo: desde el 58,9% de 1994 hasta el 71,8% de 2007. Y la mayoría de los sujetos que recalaron en la población activa desde la fracción inactiva ingresaron como asalariados. Por un lado, se puede apreciar que la generalización del acceso de la mujer al mercado laboral nutrió este incremento de la tasa de actividad. El sostenimiento económico de la unidad familiar dejó de quedar garantizado por un único cabeza de familia de tal manera que se requirió la movilización del resto de miembros para, así, favorecer la extracción de una

⁴⁰² En Yábar (1982) y Del Campo (1993) se puede constatar que la proletarización de la población en España no es un fenómeno circunscrito a la fase de crecimiento analizada sino que responde a una tendencia estructural que se ha mantenido operativa desde hace décadas. Por su parte, Guerrero (2006) demuestra que esta tendencia no es exclusiva del caso español sino que es un fenómeno común a las principales formaciones sociales capitalistas.

creciente masa de plusvalor. El trabajo doméstico, vinculado a la reproducción social del trabajo y orientado al autoconsumo, era desempeñado tradicionalmente por las mujeres. La extensión del dominio capitalista hasta este ámbito de la producción propicia la mercantilización de la fuerza de trabajo femenina en las últimas décadas que, lejos de suponer su emancipación, redobla su subordinación, ya no solo frente al núcleo familiar sino también respecto al capital (Albarracín, 2004). Además, las mujeres representan una de las fracciones más débiles de la clase asalariada ya que la incidencia de las condiciones precarias de contratación en su caso es mayor. Por otra parte, la entrada neta de inmigrantes, tendencia circunscrita a la última parte del periodo, también reforzó el proceso de asalarización. El principal atractivo para la entrada de inmigrantes era la búsqueda de empleo por lo que engrosaron el grupo de activos en forma de trabajadores asalariados.

Y todo ello sin depurar el efecto de diferentes situaciones laborales que, a pesar de quedar jurídicamente al margen del trabajo asalariado, enmascaran verdaderas relaciones de dependencia salarial. De entre todas ellas, sin obviar la importancia de los becarios, cabe destacar el engrosamiento artificial de los trabajadores independientes como consecuencia de la proliferación de los denominados *falsos autónomos*. A pesar de mantener una relación mercantil aparente con las empresas para las que trabajan, este tipo de trabajadores son, de manera efectiva, sus asalariados. En realidad, el capital, mediante este tipo de contratación, pretende evitar asumir el pago de las cotizaciones sociales vinculadas a la contratación asalariada aunque el trabajador mantiene una relación de dependencia frente al que resulta ser su principal (o incluso único) empleador. Además, de este modo, el empleador evita que las condiciones laborales del trabajador queden cubiertas por la negociación colectiva y puede cesar su relación mercantil cuando considere oportuno eludiendo el pago de una indemnización por despido.

Por ello, a pesar de ser formalmente autónomos al establecer con el capital una relación contractual de carácter mercantil, bajo este tipo de condiciones subyace una verdadera relación salarial. La aparente independencia derivada del tipo de relación contractual que les vincula a la empresa se diluye cuando se constata quienes son los pagadores de este tipo de trabajadores. Además, el Estatuto del Trabajador Autónomo, aprobado en 2007⁴⁰³, ofrece cobertura jurídica a este tipo de situaciones al reconocer la figura del autónomo dependiente, definida para trabajadores autónomos cuyos ingresos proceden, al menos en un 75%, de un único pagador. Según datos del Ministerio de Empleo relativos al año 2004 los autónomos que dependían de una única empresa cliente superaban el 15% del total (MTAS, 2005).

Las causas que explican esta transformación de la estructura social se encuentran en el ámbito socioeconómico y no demográfico. La asalarización es el envés de la creciente centralización de la propiedad de los medios de producción por parte de los segmentos más fuertes del capital. Como se ha constatado en el apartado anterior, mediante el análisis focalizado en la cúpula empresarial así como en los índices de concentración de diversos sectores, la dinámica de acumulación desencadenó una tendencia a la centralización del capital que generó, como consecuencia directa, la separación de ciertos

⁴⁰³ Ley 20/2007.

grupos de la población de la propiedad de los medios de producción, que son las que nutrieron la clase asalariada.

De hecho, la extensión de los asalariados se produjo, obviamente, en detrimento del resto de clases sociales, fundamentalmente a costa de los autónomos aunque también a costa del resto del trabajo no asalariado. Principalmente, la clase asalariada se abasteció de la destrucción de aquellas otras formas de trabajo no asalariado que sucumbieron frente a la competencia con el capital, especialmente trabajadores autónomos que de este modo quedaron alejados de la propiedad de los medios de producción (Gouverneur, 2002). Aunque también de los segmentos más débiles del capital, que fueron sometidos a la disciplina competitiva de los capitales más potentes.

Por último, también cabe destacar que los últimos movimientos vinculados al éxodo rural también contribuyeron, en menor medida, al engrosamiento de la clase asalariada. Trabajadores vinculados al sector primario, donde predominaban formas de trabajo diferentes al asalariado, abandonaron su actividad en favor de actividades de otras ramas productivas en las que las relaciones capitalistas de producción mantienen una posición hegemónica. En todo caso, se ha de recalcar que el proceso de asalarización tiene un carácter transversal, de tal manera que aunque está relacionado con el éxodo rural y la penetración del capital al sector primario, en el que habían predominado otras formas de producción, no se agota, ni mucho menos, con este fenómeno. Hubo muchas otras ramas productivas, de enorme relevancia atendiendo a la estructura productiva española, como el comercio o la hostelería, en las que la presencia de trabajadores autónomos y pequeños propietarios era significativa, pero la tensión competitiva con los capitales de mayor tamaño les expulsó hacia la clase asalariada. La universalización del trabajo asalariado es la condición social esencial de existencia de la economía capitalista como consecuencia de que la relación social que encarna el capital implica, asimismo, la generalización de la producción mercantil (Mariña y Rangel, 2010).

De todo lo anterior se desprende que, en contra de lo que predice el enfoque convencional, el modelo español de acumulación no promovió el engrosamiento de la clase media sino, más bien, todo lo contrario. La clase media, definida en términos relacionales y no gradacionales, cedió importancia relativa en el entramado de relaciones sociales de producción. Una importante fracción de trabajadores independientes claudicó ante el capital, cediendo su espacio en el mercado a favor de aquellos capitales individuales más competitivos. Esta situación es el reflejo de que los trabajadores autónomos representan una de las capas más frágiles en la pugna competitiva liderada por el capital.

La asalarización, que es la principal transformación que sufrió la estructura social española durante la fase analizada, responde a una tendencia estructural vinculada de manera irremisible a la acumulación capitalista que aleja gradualmente a los trabajadores

de la propiedad de los medios de producción. En realidad, no refleja más que el impacto de la reproducción ampliada del capital sobre la estructura social ya que la capitalización de plusvalía amplía los requerimientos de trabajo asalariado por parte del capital. La asalarización es funcional para el capital no solo para garantizar sus necesidades crecientes de trabajo vivo sino también para nutrir el ejército industrial de reserva y, de este modo, mantener de manera operativa su presión sobre los salarios.

La dinámica de acumulación del capital provoca la separación gradual del trabajo de los medios de producción, extendiendo así el dominio del trabajo asalariado frente al resto de formas de trabajo. De este modo, bajo el modo de producción capitalista no solo se producen los valores de uso que garantizan la reproducción material de la sociedad sino que también se reproduce la propia estructura de clases. Los medios de producción se transforman en capital y el trabajo en trabajo asalariado. La reproducción social en el capitalismo implica también la reproducción de la propia estructura de clases.

De todo lo anterior se puede concluir que el proceso de crecimiento económico durante el periodo 1994-2007 mantuvo un claro carácter concentrador. De manera contraria a lo defendido por el enfoque teórico ortodoxo, la mayor tensión competitiva bajo la que tuvo lugar el proceso de acumulación no se tradujo en una mayor dispersión de la propiedad. Más que extender la propiedad de los medios de producción, el modelo de desregulación, apertura y privatizaciones favoreció que se tejiera una densa red de participaciones cruzadas entre empresas que reforzaron la centralización de la propiedad. Mediante este proceso buena parte de los capitales individuales menos competitivos se vieron expulsados del mercado a favor de los grandes capitales, quienes reforzaron su posición privilegiada durante el periodo analizado.

Por lo tanto, no todas las fracciones del capital se beneficiaron, al menos de la misma manera, de los resultados del crecimiento. La reestructuración de la propiedad sobre los medios de producción favoreció a los grandes capitales, quienes absorbieron una porción creciente de la masa de beneficios. Estas grandes corporaciones, agrupadas bajo la fórmula de la cúpula empresarial, ejercieron un rol fundamental, liderando el proceso de crecimiento, lo que les permitió apuntalar su dominio y acrecentar su capacidad de influencia.

Por otro lado, se ha de valorar que la estructura de la propiedad queda estrechamente vinculada con la estructura social. Considerando que la función que cada individuo cumple en el proceso de reproducción material, criterio a partir del que se definen las clases sociales, depende de las relaciones de propiedad sobre los medios de producción, puede comprenderse la vinculación entre la distribución de los medios de producción y la estructura social. El proceso de centralización del capital y la extensión del dominio del capital sobre el resto de modos de producción subordinados provocaron, de manera conjunta, una creciente desigualdad en la distribución de los medios de producción que generó un impacto directo sobre la estructura de clases. En esto consiste el denominado proceso de proletarianización o asalarización de la sociedad, en el incremento del peso relativo de la clase asalariada sobre el total de la población, fenómeno que tiene sus raíces en procesos de índole económica y no demográfica.

Aunque el diferente ritmo de crecimiento demográfico de cada una de las clases sociales también podría influir en el peso relativo de cada una de ellas respecto al total, la asalarización de la población activa es el resultado, fundamentalmente, de la competencia capitalista. Por una parte, el capital impuso su hegemonía sobre el resto de modos de producción con los que coexiste, destruyendo otras formas de trabajo. En buena medida, este fenómeno se explica por la mayor eficiencia productiva del capital respecto a estas otras formas de producción, aunque también se debe atender a las propias necesidades de extensión por parte del capital, de cara a satisfacer los requerimientos de rentabilidad. Por otra, la competencia intercapitalista favoreció un desarrollo desigual de los capitales individuales, de tal manera que reforzó la posición de aquellos más competitivos a costa de los más débiles.

Capítulo 13.

Impacto salarial del '*milagro económico*'

13.1. Una perspectiva funcional de la distribución del ingreso

En este capítulo se aborda el estudio de la dinámica salarial derivada del *milagro económico* español, cuyas bases de funcionamiento se han analizado más arriba. Desde la perspectiva teórica mantenida, se considera que los salarios conforman la variable fundamental sobre la que valorar las estrategias de desarrollo, al conformar la principal fuente de renta de la que depende la mayor parte de la población en una economía capitalista como la española (Mishel *et ál.*, 2012). En la Economía Política, durante todo el SXIX, se asignó un papel nuclear a la teoría sobre la distribución funcional, llegando a afirmar el propio David Ricardo que la distribución funcional del ingreso conforma el principal objeto de análisis de esta disciplina.

Desde esta perspectiva es posible detectar las principales pautas de distribución de la renta derivadas del modelo de crecimiento económico analizado. Si bien en cualquier estudio de caso el análisis funcional es interesante al permitir valorar la distribución del ingreso entre las clases sociales que participan en el proceso de reproducción material, poniendo de manifiesto el conflicto esencial sobre el que se erigen las relaciones de producción capitalistas, en el caso español adquiere una relevancia aún mayor ya que el patrón de acumulación se pergeñó con base en las necesidades del capital, con la pretensión de aliviar las tensiones crecientes sobre la rentabilidad y, por tanto, en detrimento del trabajo. Y, más si cabe, considerando que durante la fase de análisis se disfrutó de un proceso de convergencia en términos de PIB per cápita respecto a las principales potencias de la economía mundial.

Según se ha constatado, el ritmo de crecimiento económico alcanzado fue más intenso que el mantenido por las principales potencias de la OCDE, por lo que se trata de valorar ahora si los resultados de este proceso filtraron a toda la población o si, por el contrario, quedaron concentrados en ciertos grupos sociales. El crecimiento económico se basó en un modelo extensivo de incorporación masiva de trabajadores al proceso productivo y en un exiguo avance de la productividad que, en todo caso, permitió cierto progreso material en la sociedad española considerada en su conjunto. De ahí que resulte de interés el estudio de quienes fueron sus beneficiarios, focalizándose este capítulo en el impacto salarial provocado por la estrategia de acumulación desplegada.

Esencialmente, la investigación se centra en la clase asalariada en su conjunto, no porque se considere que los trabajadores asalariados conforman una masa

homogénea sino porque lo que se pretende poner de manifiesto son las principales diferencias entre las clases sociales fundamentales, toda vez que se valora que la desigualdad interclasista es de mayor relevancia que la intraclasista para comprender el carácter contradictorio de la acumulación capitalista. De este modo, lo que se pretende resaltar son los contrastes entre el capital y el trabajo ya que, además, el análisis de las fuentes de datos disponibles no parece apuntar a que la desigualdad del ingreso se haya acentuado como consecuencia de una mayor disparidad salarial. El principal objetivo de la investigación es el de poner de manifiesto el conflicto distributivo esencial entre las clases sociales fundamentales y no el de abordar las diferencias entre las distintas fracciones de la clase asalariada. Además, la propia teoría del salario de Marx se define para el conjunto de la clase asalariada.

Por lo tanto, aunque se integran con carácter complementario otras perspectivas de estudio, se afronta el análisis sobre la distribución del ingreso desde un enfoque funcional, centrado especialmente en el salario, que representa la renta de la que fundamentalmente depende el nivel de vida de una fracción mayoritaria y creciente de la población, la clase asalariada. Para ello, se contemplan las conclusiones obtenidas en los capítulos anteriores con el objetivo de mantener una visión integral sobre la posición de la clase asalariada en las relaciones de distribución del ingreso.

Con la pretensión de escudriñar la dinámica salarial vinculada al *milagro económico* español se recogen diferentes indicadores que analizan la distribución funcional del ingreso desde diferentes perspectivas. La información de partida es la serie de Remuneración de Asalariados (RA) que ofrece el INE en el marco de la Contabilidad Nacional (CN), que incluye los sueldos y salarios en términos brutos -es decir, recogiendo también el valor de las cotizaciones sociales a cargo del trabajador y las cantidades correspondientes al impuesto sobre la renta- así como las cotizaciones sociales a cargo de los empleadores⁴⁰⁴. Además, a efectos de valorar la senda mantenida por el poder adquisitivo de los salarios se presentan las series expresadas en términos reales. Por último, siempre que sea oportuno, la trayectoria de los diferentes indicadores se representa como una serie de números índice con base en el inicio del periodo, con el objetivo de resaltar la dinámica experimentada por cada uno de ellos durante la fase analizada.

Antes de abordar el estudio de su recorrido, se ha de precisar que el salario no coincide plenamente con el nivel de vida de los asalariados. Es decir, el precio total pagado por la fuerza de trabajo no se corresponde exactamente con el conjunto de bienes que consumen los asalariados ya que una parte de estos valores de uso se obtiene fuera del ámbito puramente mercantil. Una parte de ellos procede del trabajo comunitario así como del trabajo familiar involucrado en la reproducción de la fuerza de trabajo. Por lo tanto, el capital variable no representa exactamente la cantidad total de

⁴⁰⁴ El INE diseña la contabilidad nacional conforme a las directrices recogidas en el Sistema Europeo de Cuentas Nacionales y Regionales (SEC95). Para una explicación detallada sobre la metodología de cálculo de las operaciones de distribución véase el Reglamento número 2223/96 del Consejo de 25 de junio de 1996 relativo al sistema europeo de cuentas nacionales y regionales de la Comunidad.

tiempo de trabajo social requerida para reproducir a los trabajadores asalariados.

Si el grueso de valores de uso consumidos por los trabajadores asalariados procediera de la producción no asalariada solo una pequeña cantidad de mercancías quedaría vinculada a la reproducción de la fuerza de trabajo. No obstante, la mercantilización creciente del producto social resultante de la dinámica de acumulación capitalista provoca que las mercancías procedentes del trabajo no asalariado constituyan una porción decreciente de su nivel de vida: a medida que estas otras formas de producción sucumben frente a la competencia capitalista aumenta la importancia de las mercancías en la cesta de bienes que garantizan la reproducción social de los trabajadores asalariados. Esto podría explicar, incluso, que el salario real creciera a la vez que el nivel de vida de los trabajadores mermara: no toda subida del salario real se corresponde con una mejora del nivel de vida ya que puede reflejar simplemente un cambio en la manera de obtener los mismos medios de consumo. De este modo, los trabajadores se van haciendo gradualmente más caros a medida que sus necesidades de mercancías crecen (Shaikh, 1991: 49-50)⁴⁰⁵.

De ahí que aunque el capital variable, entendido como la porción de capital dedicada a la adquisición de fuerza de trabajo, represente un buen indicador del nivel de vida de los asalariados, no sea sino una magnitud aproximada, cada vez más representativa según las principales tendencias estructurales de la acumulación capitalista.

Aunque son muchos y variados los estudios existentes sobre la distribución de la renta derivada de la fase de crecimiento analizada⁴⁰⁶, aquellos que afrontan este análisis desde una perspectiva de clase mantienen un carácter minoritario. Entre todos ellos, cabría destacar los trabajos de Guerrero (2006), Muñoz de Bustillo (2007) y Arriola (2005).

⁴⁰⁵ Desde esta perspectiva se puede entender que las privatizaciones hayan supuesto un deterioro del componente indirecto del salario, integrado por los bienes y servicios que los asalariados reciben directamente del Estado a un precio inferior al de mercado, ya sea mediante precios públicos o subvencionados. Tras la privatización de las empresas estatales los precios de las mercancías ofrecidas quedaron sometidos a una presión alcista como consecuencia del requerimiento de rentabilidad, lo que incidió de manera negativa sobre el salario real (Arrizabalo, 1996). Por otra parte, suelen venir precedidas de planes de reestructuración en las empresas que implican despidos colectivos, lo que intensifica la presión del EIR sobre el progreso de los salarios. Además, estos planes de reestructuración son financiados con recursos públicos mientras que es el capital que adquiere la empresa quien disfruta, esencialmente, de sus beneficios.

⁴⁰⁶ Entre todos ellos, cabe destacar el capítulo 17 de Carreras *et ál.* (2006), en el que se puede consultar una excelente síntesis de diferentes series que abarcan, para un amplio periodo de tiempo, la distribución de la renta en España desde diferentes perspectivas.

13.2. Recorrido de la masa salarial: explosión del empleo y erosión del salario promedio.

13.2.1. *Evolución de la masa salarial y de sus componentes*

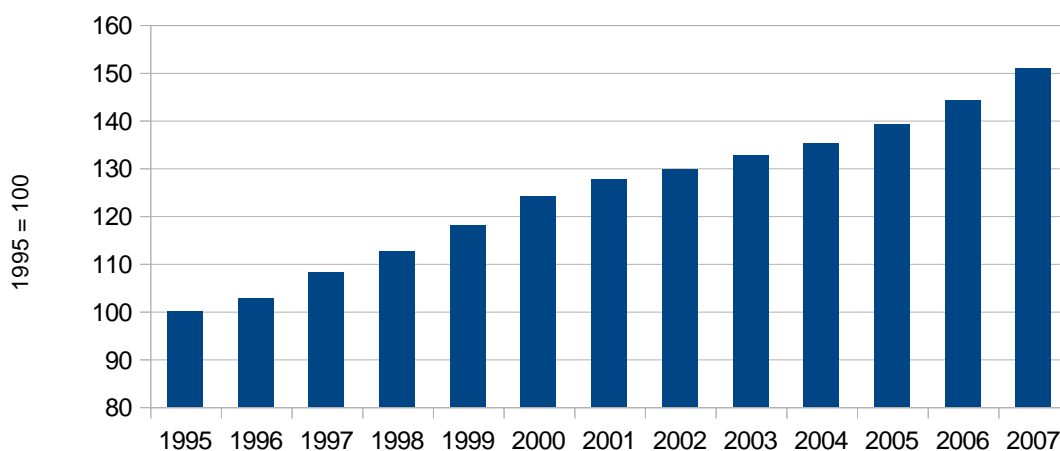
Para abordar el estudio de la dinámica salarial, en primer lugar se analiza la evolución de la masa salarial, entendida como la remuneración total en términos absolutos percibida por la clase asalariada. En el Gráfico 13.1 se constata que disfrutó de un notable y constante crecimiento durante la fase de análisis, acumulando un incremento superior al 50% a lo largo del periodo. Atendiendo a los componentes de la masa salarial se pueden comprender las causas de su crecimiento. Siendo w el salario real promedio y L el número total de asalariados ocupados, la masa salarial se puede obtener como el resultado del producto de estos dos factores:

$$MS = w \times L \quad (13.1)$$

Según se ha visto anteriormente, el nivel del número total de asalariados ocupados no dejó de crecer durante todo el periodo. La creación de más de 6 millones de empleos durante la fase de estudio tuvo como resultado la reducción de las cifras de desempleo en un contexto de crecimiento de la población activa así como de extensión del trabajo asalariado. Según ha quedado patente, la reactivación de la acumulación se sustentó en un modelo extensivo de incorporación de trabajo vivo al proceso productivo más que en el avance de la productividad.

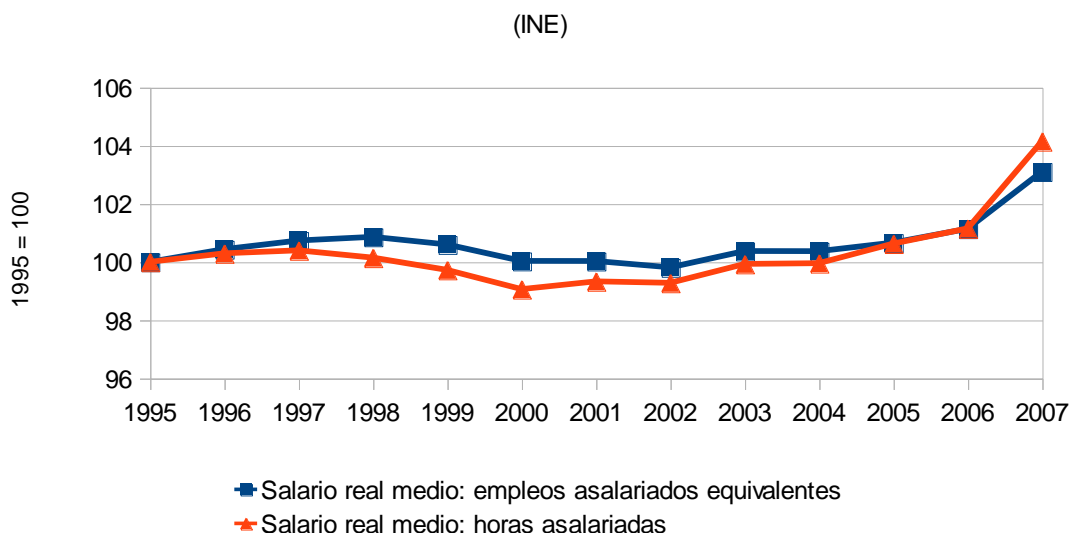
Gráfico 13.1. Evolución de la masa salarial

(INE)



Sin embargo, el otro componente de la masa salarial, el salario real medio, siguió una trayectoria divergente. En primer lugar, se debe advertir que no es conveniente expresar el salario real en términos medios en relación al número de asalariados como consecuencia de la incidencia creciente del empleo parcial. Si se hiciera de ese modo, el indicador podría quedar sesgado al incorporar a trabajadores que obtienen un salario menor como consecuencia de que trabajan únicamente durante una fracción determinada de la jornada completa habitual, distorsionando a la baja el nivel del salario promedio. Para corregir esta desviación existen dos soluciones: o bien se utiliza el número de asalariados equivalentes a tiempo completo que representan los trabajadores con jornada parcial o bien se calcula directamente el salario real medio por hora trabajada, utilizando en este caso la serie del número total de horas asalariadas. En el Gráfico 13.2 se presentan ambas alternativas sin que se aprecien diferencias significativas.

Gráfico 13.2. Trayectoria salario real medio (IPC)

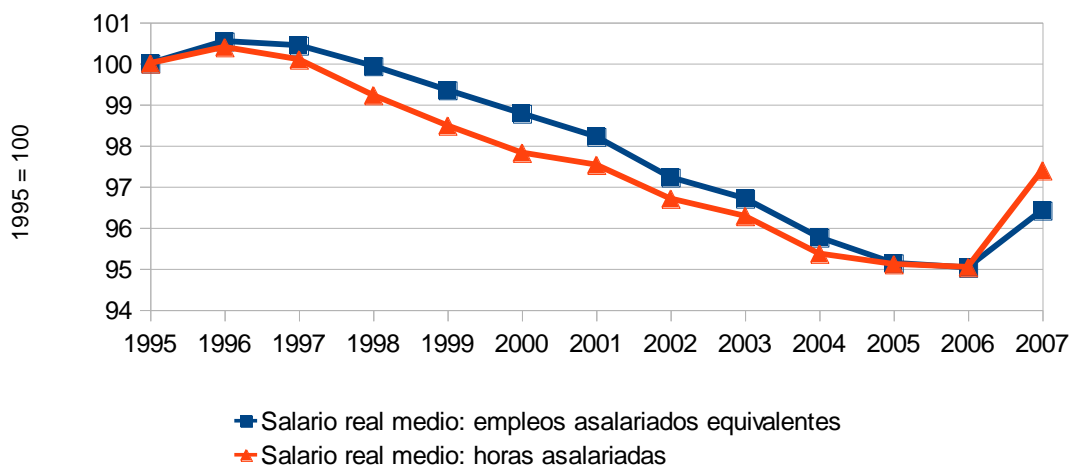


Además, el salario promedio se expresa en términos reales para poder así valorar el progreso del poder adquisitivo medio de los asalariados. En el Gráfico 13.2 se presenta la serie del salario real deflactada mediante el Índice de Precios al Consumo (IPC), detectándose una ligera mejora a lo largo del periodo, al acumular un avance de entre el 3% y el 4%, según se calcule el salario real promedio por empleado equivalente a jornada completa o por hora, respectivamente. En todo caso, este mínimo avance, concentrado en los tres últimos años del periodo, es el resultado de la estrategia desplegada de contención salarial.

Sin embargo, la utilización del IPC para descontar el incremento del nivel de precios es un procedimiento que presenta serias limitaciones. La principal viene explicada por la exclusión de la adquisición de la vivienda en la cesta de medios de consumo a partir de la que se calcula el IPC, al ser considerada un bien de inversión. Por lo tanto, atendiendo al estallido que experimentó su precio durante la fase analizada, no resulta pertinente la utilización de este método ya que el IPC es un índice genérico que no

recoge fielmente las variaciones en los precios de los bienes en los que las familias asalariadas agotan su renta (Martín, 2007)⁴⁰⁷. Otra de las limitaciones radica en que, por la forma de cálculo del IPC, se obvia el diferente impacto que la subida de precios de productos básicos tradicionalmente inflacionistas, como frutas y hortalizas, provoca sobre las distintas familias según su nivel de renta, al igual que la diferente repercusión que genera la caída estructural del precio de ciertos productos que cubren necesidades secundarias como los productos electrónicos. Todo ello se debe a la diferente estructura del gasto de las familias según su nivel de ingreso, más orientada sobre los productos básicos en el caso de las familias de menores niveles de renta.

Gráfico 13.3. Trayectoria salario real medio (Deflactor del PIB)
(INE)



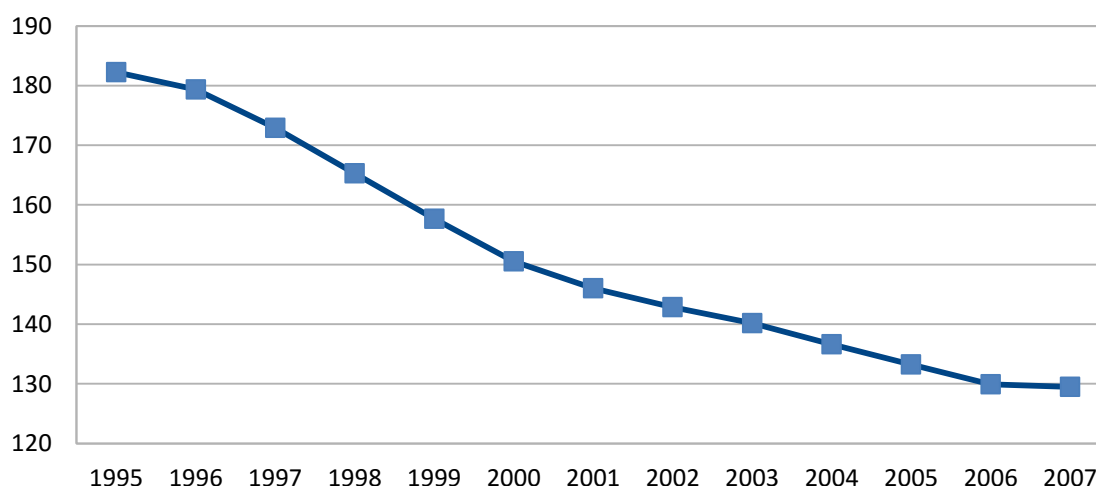
De ahí que se considere más conveniente utilizar el deflactor del PIB para expresar la serie en términos reales⁴⁰⁸. En el Gráfico 13.3 se representa la senda mantenida por los salarios reales promedios deflactados de esta manera, destacando la trayectoria dispar de la serie respecto al caso anterior. En este caso, se pone de manifiesto la merma del poder adquisitivo promedio de los asalariados, resultado de la aplicación de mecanismos absolutos de incremento de la tasa de plusvalor. A lo largo del periodo, los salarios reales medios quedaron sometidos a una intensa caída que solo se revierte en el último año, acumulando una caída del 4% y el 3%, según se calcule por empleado equivalente a jornada completa o por hora, respectivamente.

⁴⁰⁷ Este mismo autor señala que hasta hace unas décadas el IPC recogía la evolución del precio de la vivienda, de manera semejante a como muchos otros países europeos lo recogen en la actualidad.

⁴⁰⁸ La solución óptima sería la utilización de un índice de precios de los bienes que consumen las familias asalariadas (Martínez, 1998), pero su construcción excede los objetivos de esta investigación.

La involución a la que se sometió al salario real promedio contrasta con el ritmo de crecimiento económico alcanzado durante el periodo. La erosión del poder adquisitivo promedio de los asalariados es el resultado del escenario de contención salarial que se desplegó durante el periodo a través de diferentes mecanismos y que se ha visto apuntalado por una estructura productiva de bajo perfil técnico. Los resortes de presión activados sobre las rentas del trabajo fueron de tal magnitud que, a pesar del crecimiento económico experimentado, no hubo un avance del salario real en términos medios, precisamente porque la compresión salarial ha sido la base sobre la que se erigió la reactivación de la acumulación. Como se ha explicado más arriba, el salario representó la variable sobre la que ha recayó el ajuste mediante el que se pretendió aliviar las tensiones crecientes sobre la rentabilidad. De este modo, considerando el recorrido mantenido por el salario real medio, se puede atribuir el avance que experimentó la masa salarial, exclusivamente, al crecimiento del empleo.

*Gráfico 13.4. Ratio salario real medio/PIB per cápita
(INE y AMECO)*



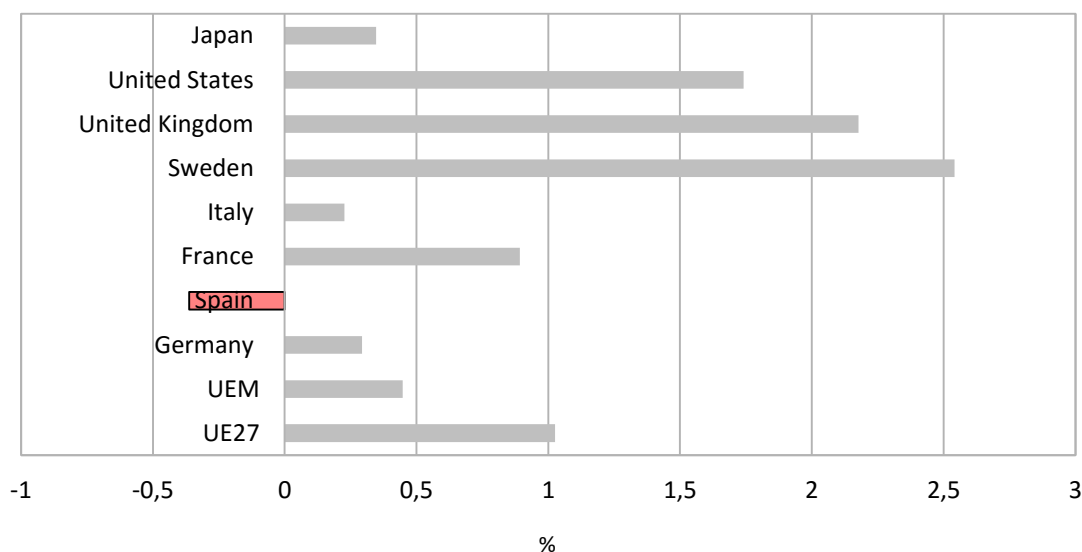
De la comparación de la trayectoria del salario real medio con la evolución del PIB per cápita se desprende que la pugna por el reparto del ingreso se resolvió a favor de las rentas derivadas de la propiedad y en contra de las rentas salariales. Mandel (1976: 140) propone la utilización de la ratio que relaciona ambas variables para valorar si la evolución de los salarios se corresponde con el progreso material derivado del crecimiento económico. En el caso español, ambas variables siguieron sendas divergentes, de tal modo que mientras que el ingreso total medio acumuló un crecimiento superior al 35%, el salario real medio no avanzó durante el periodo, lo que se refleja en la caída de la ratio representada en el Gráfico 13.4. Por lo tanto, el otro componente del PIB per cápita, las rentas derivadas de la propiedad, acaparó el avance experimentado por

esta variable, de manera acorde con el modelo de acumulación desplegado. El capitalismo español disfrutó de una fase de crecimiento económico durante este periodo, incluso más intenso que en otras formaciones sociales capitalistas, pero quienes concentraron los beneficios de este proceso fueron las rentas de la propiedad frente a las del trabajo.

Este particular comportamiento del salario real promedio es atípico, tanto si se compara con la evolución de los salarios en España en décadas anteriores como si se toma como referencia a las principales economías capitalistas en la fase actual, lo que realza el interés por el análisis de la dinámica salarial derivada del *milagro económico* español. Desde el enfoque teórico mantenido, se propone que la acumulación capitalista tiende a impulsar al alza los salarios reales como consecuencia, fundamentalmente, del incremento de la productividad. Estructuralmente, los salarios tienden a crecer como consecuencia de su participación en las mejoras de la productividad, si bien el avance salarial no suele agotarlas.

Sin embargo, esta ley no se define de manera indefectible sino que se plantea, al igual que el resto de dinámicas derivadas de la acumulación capitalista, de manera tendencial. Por lo tanto, la particular dinámica del salario real promedio en España durante la fase analizada no debe entenderse como una refutación del planteamiento de Marx ya que en su propuesta teórica no define en términos absolutos las pautas estructurales derivadas de la acumulación capitalista. Por el contrario, se contempla que su materialización puede tomar diferente forma según los elementos vinculados a la realidad social concreta de cada formación social, que incluso la pueden inhibir como ocurrió en el caso español.

*Gráfico 13.5. Evolución del salario real medio por empleado:
TMAA 1995-2007
(AMECO)*



En el Gráfico 13.5 se puede comprobar cómo, durante la fase analizada, en otras potencias capitalistas el salario real promedio, en mayor o menor medida, sí alcanzó cierto avance a pesar de que, como se ha visto más arriba, su ritmo de crecimiento económico fue más lento que el español. En las economías europeas hubo un avance de los salarios muy limitado, inferior al experimentado en EEUU. Incluso en el caso de la UE (1%), donde han crecido por encima de la media de la Eurozona (0,4%), el incremento fue muy reducido. Y en las principales economías de la Eurozona, a saber, Francia, Italia y Alemania, los salarios reales medios experimentaron unas tasas de crecimiento inferiores a la media de la UE. Sin embargo, solo en el capitalismo español se observa un retroceso de los niveles salariales promedios en términos reales. En ningún otro país europeo los asalariados sufrieron una merma en el poder adquisitivo de sus salarios como la soportada por los asalariados españoles.

Tampoco en las economías de la OCDE: según el informe anual *Employment Outlook 2007* de la OCDE (OCDE, 2007) España es el único país de los que componen dicha organización que experimentó, durante el período 1995-2005, un descenso del salario promedio: mientras que la media de crecimiento anual para los países de la OCDE fue del 1,8% entre 1995 y 2005, el salario promedio descendió en España un -0,5% anual durante ese mismo periodo.

13.2.2. La burbuja inmobiliaria y la desvalorización de la fuerza de trabajo

Según se ha indicado, uno de los principales factores explicativos de las diferencias observadas entre los Gráficos 13.2 y 13.3 es el estallido del precio de la vivienda. Según se desarrolló más arriba, la burbuja inmobiliaria, al igual que la financiera, viene motivada, esencialmente, por la expulsión de capitales ubicados en otras ramas productivas que buscan un refugio para la valorización en estas esferas de la producción.

Toda vez que la vivienda principal conforma uno de los principales elementos de la cesta de medios de consumo de los asalariados se puede comprender el impacto sobre su nivel de vida. El precio de la vivienda libre se triplicó durante el periodo: según datos del BE, el precio medio del metro cuadrado pasó de los 670,8 € de 1995 a los 2085,5 € de 2007. El alquiler tampoco quedó al margen de la escalada de precios ya que, únicamente en el periodo 2002-07, el índice de precios de alquiler de vivienda que ofrece el BE alcanzó un crecimiento acumulado de más del 27%.

Por su parte, el indicador de esfuerzo teórico para la adquisición de la vivienda elaborado por el BE, que contempla las deducciones fiscales, ascendió desde el 36,2 de 1995 hasta el 38,7 de 2007⁴⁰⁹. Solo la metodología empleada para la obtención de este

⁴⁰⁹ Como la información que ofrece el BE es trimestral, se ha obtenido el indicador de cada año como la media simple de los cuatro datos trimestrales correspondientes.

indicador explica que su crecimiento no fuera más elevado⁴¹⁰. Se define como la cuantía total de la renta disponible que una familia debe dedicar a las cuotas derivadas de la adquisición de una vivienda estándar financiada al 80% de su valor durante el primer año, según los tipos vigentes a un plazo de 15 años y el precio medio del metro cuadrado, de tal manera que la adaptación de las entidades financieras a la situación del sector permitió amortiguar la subida. No solo como consecuencia de la reducción de los tipos de interés sino también mediante otras medidas como el aumento del plazo de devolución de los préstamos hipotecarios suscritos (Artola y Montesino, 2006). En todo caso, la subida de los precios de adquisición superó el efecto positivo que estos cambios financieros generaron sobre el indicador.

No obstante, no es esta la única vía para valorar las implicaciones que tuvo la burbuja inmobiliaria sobre el acceso de las familias asalariadas a la propiedad de una vivienda. Aunque la aproximación a este fenómeno es compleja se ofrecen diferentes indicadores parciales, con el objetivo de comprender sus principales dimensiones, opción más completa que la de utilizar un único indicador sintético (Martínez, 2005). El BE ofrece un indicador con carácter general que relaciona el precio medio de adquisición de una vivienda con la renta bruta del hogar, cuyo valor se más que duplicó desde el 3,7 de 1995 hasta el 7,6 de 2007⁴¹¹. De manera más concreta, el Colectivo IOE (2008) elabora un indicador alternativo que relaciona el precio medio de una vivienda libre de 90 metros cuadrados, según los datos ofrecidos por el antiguo Ministerio de Vivienda, con el salario anual medio según datos de la Agencia Tributaria, obteniendo así el número promedio de salarios medios anuales necesarios para adquirir una vivienda de las características mencionadas. El resultado es que desde 1994 hasta 2007 el esfuerzo se duplicó, desde los 5 del año inicial hasta los 10,2 del final. Martínez (2005) señala que la ratio que relaciona el precio de la vivienda con la renta familiar creció durante todo el periodo, abandonando la relativa estabilidad que tradicionalmente presenta este indicador, anticipándose así a la posibilidad de la exclusión del mercado de una parte significativa de la población⁴¹².

Esto explica que el peso relativo de los créditos hipotecarios concedidos a las familias sobre el nivel del PIB creciera desde el 16,8% de 1995 hasta el 61,4% de 2007, según los indicadores de vivienda del BE. Por lo tanto, a pesar de la reducción de los tipos de interés de referencia para las hipotecas, tanto el incremento de su plazo de devolución como, especialmente, la presión alcista sobre los precios, requirió un mayor esfuerzo a las familias asalariadas para la adquisición de su vivienda principal. De este modo queda patente que las familias asalariadas se vieron abocadas a dedicar una parte creciente de sus ingresos a la adquisición de su vivienda principal, lo que desencadenó un intenso proceso de endeudamiento con funestas consecuencias para su bienestar

⁴¹⁰ Para una revisión crítica sobre las limitaciones de este indicador véase Martínez (2005).

⁴¹¹ De nuevo, los datos anuales se obtienen como el resultado de la media simple de los valores trimestrales ofrecidos por el BE.

⁴¹² Otro indicador alternativo es el que propone Fabra (2011), que consiste en relacionar la cuota hipotecaria mensual promedio con el coste salarial total en términos brutos, sin descontar la parte correspondiente al pago del IRPF ni las cotizaciones sociales por parte del trabajador.

material desde que se desencadenara la crisis en 2007⁴¹³.

Todos estos indicadores ponen de manifiesto el endurecimiento de las condiciones de acceso a la vivienda principal para una parte significativa de la población durante el periodo de crecimiento analizado. Por lo tanto, se desestima la utilización del IPC para deflactar los salarios al no contemplar el encarecimiento de la vivienda, resultando de este modo más representativa para valorar la trayectoria del poder adquisitivo de los salarios la utilización del deflactor del PIB.

Recuadro 13.1. ¿Una mayor disparidad salarial?

A pesar de que el estudio de la disparidad salarial rebasa los objetivos globales planteados en la investigación, se incluye a continuación un repaso muy acotado de algunas de las principales tendencias detectadas en las diferencias salariales, todo ello con la pretensión de aportar una serie de elementos que contribuyen a esclarecer su evolución durante la fase de análisis.

Según el análisis que permiten las fuentes de datos disponibles, no parece plausible afirmar que la contención salarial solo afectara a los puestos de trabajo más precarios creados durante el periodo. Desde esa posición se plantea que la mayor parte de los trabajadores que consiguieron un nuevo empleo durante el periodo fueron contratados para cubrir puestos de trabajo que requerían baja cualificación, lo que explicaría sus reducidas remuneraciones y, de este modo, la caída del salario real promedio⁴¹⁴.

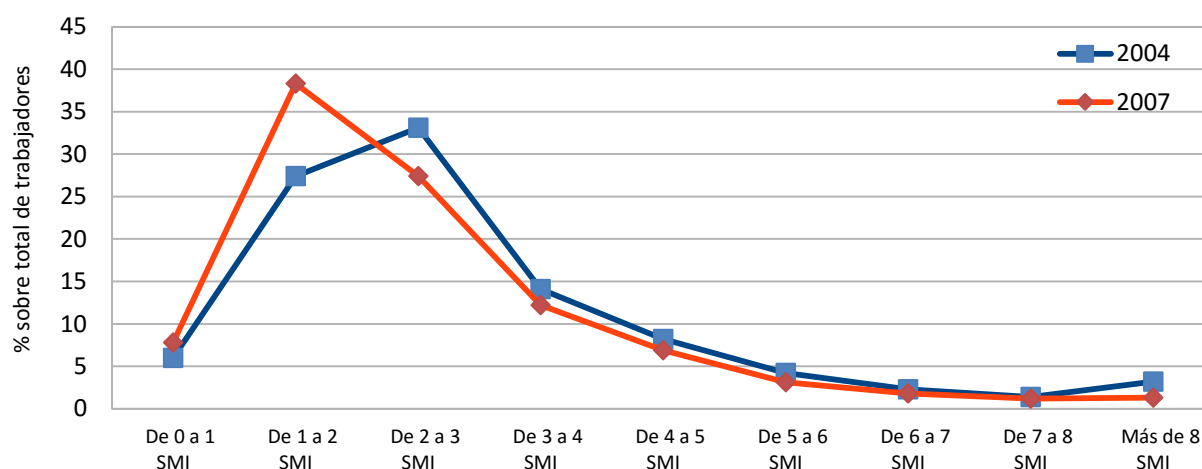
La Encuesta de Estructura Salarial (EES) del INE, en su versión anual, solo ofrece datos acerca de la distribución salarial desde el año 2004. Aunque únicamente cubre la última parte del periodo analizado se considera oportuna su inclusión debido a que pone de relieve tendencias importantes para comprender la dinámica salarial. El análisis comparativo de la estructura salarial entre 2004 y 2007 refleja una homogeneización a la baja en la distribución de los salarios, de tal manera que si en el año inicial los trabajadores que cobraban un máximo del triple del salario mínimo interprofesional (SMI) representaban un 66,5% del total, tres años después alcanzaban ya el 73,5%. El tramo que acumula más trabajadores, que en 2004 era el de los que cobraban un salario que representaba entre 2 y 3 veces el SMI (33,1%), pasó a ser el de aquellos que cobraban entre 1 y 2 veces el SMI (38,3%) en 2007 (Gráfico 13.6). Como se puede comprobar, los dos únicos tramos que ganaron peso relativo en la estructura salarial durante estos años fueron los dos más bajos, mientras que los demás perdieron importancia relativa a favor de éstos. De este modo, se constata que el ajuste salarial, al menos en la parte final del periodo, desplazó a la baja la distribución salarial.

⁴¹³ Especialmente por la aceleración de los desahucios desde ese momento, que ha expulsado de su vivienda principal a decenas de miles de familias.

⁴¹⁴ Martín (2007) incluso considera que esta es la causa explicativa del deterioro del salario relativo.

Gráfico 13.6. Trabajadores según su nivel salarial en función del SMI

(Encuesta de Estructura Salarial)



Además, las ratios de dispersión salarial que ofrece la OCDE reflejan que las diferencias salariales, lejos de expandirse, se atenuaron, y en algunos casos de manera notable (Tabla 13.1). De este modo, se puede afirmar que la disparidad salarial no fue la responsable del incremento de la desigualdad total y el salario promedio, cuya involución se representa en el Gráfico 13.3, gozó de una representatividad creciente a lo largo del periodo. Es decir, la tendencia descendente del salario promedio no responde únicamente a las bajas remuneraciones de los empleos de peor calidad creados durante el periodo sino que afectó a las rentas salariales en su conjunto. No obstante, la inclusión de rentas formalmente salariales que realmente no lo son, como las remuneraciones de los consejeros delegados, sesga los resultados globales relativos a la dispersión salarial.

Tabla 13.1. Ratios de dispersión salarial
(OCDE)

	1995	2007	Variación acumulada
Ratio Deciles 9/1	4,22	3,47	-17,7%
Ratio Deciles 9/5	2,10	2,06	-1,9%
Ratio Deciles 5/1	2,01	1,68	-16,4%

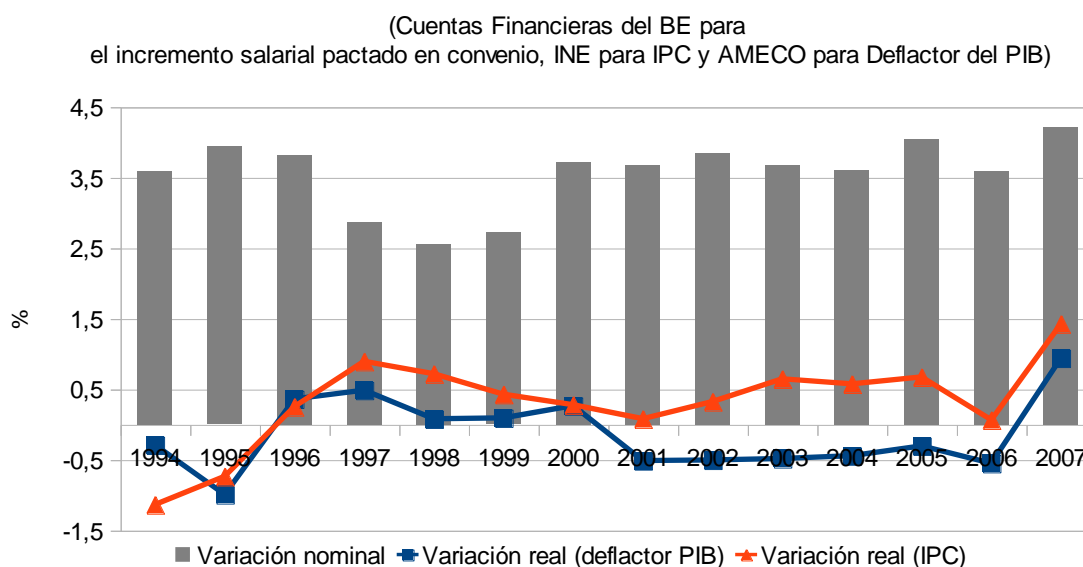
Por otra parte, en el Gráfico 13.7 se refleja el avance salarial medio alcanzado por aquellos trabajadores cubiertos por convenios colectivos, que se puede considerar que mantienen una mayor protección salarial que el resto⁴¹⁵. Solo se puede entender el

⁴¹⁵ Aunque no solo los trabajadores más precarios quedaron fuera de la negociación colectiva sino también otros colectivos cuantitativamente importantes como los empleados públicos, cuyos salarios experimentaron una aguda regresión.

excesivo optimismo sobre el impacto salarial de los acuerdos derivados de la negociación colectiva si no se considera el efecto de la inflación sobre los niveles salariales. A efectos de obtener el incremento real de las rentas salariales se ha deflactado la serie mediante los dos instrumentos mencionados anteriormente, el IPC y el deflactor del PIB. Se puede constatar que, a pesar de que esta fracción de la clase asalariada mantiene una posición preferente respecto a aquellos trabajadores no cubiertos por la negociación colectiva, sus salarios también fueron domeñados por el ajuste desplegado.

Corrigiendo el efecto de los precios mediante el deflactor del PIB, procedimiento más conveniente según se ha explicado más arriba, el salario real medio pactado en convenio solo disfrutó de tímidos avances durante el subperiodo 1996-2000, mientras que en el resto de años retrocedió. Así, la variación acumulada a lo largo del periodo tuvo un carácter negativo (-1,85%)⁴¹⁶. Cruces (2010) señala que los trabajadores cubiertos por convenios que mantuvieron o ganaron poder de compra mediante los pactos salariales descendió, desde el 79% de 2005 hasta el 35% de 2008.

Gráfico 13.7. Aumento salarial pactado en convenio (incluida cláusula de salvaguardia)



Según se ha desarrollado más arriba, el avance salarial pactado en los convenios colectivos quedó delimitado por los ANC suscritos por los agentes sociales durante el periodo de análisis, fundamentados sobre la moderación salarial. Además, según advierte Cruces (2010), el avance salarial suele quedar sobreestimado en estas estadísticas ya que únicamente hacen referencia al salario base y no al resto de complementos que conforman el salario, que asumieron un protagonismo creciente a lo largo del periodo. Por otro lado, se debe considerar que la sobreestimación también alcanza al número de trabajadores cubiertos por los convenios ya que un porcentaje significativo de los trabajadores cubiertos por convenios sectoriales provinciales quedan doblemente contabilizados si en el ámbito empresarial se acaba desarrollando un convenio colectivo particular (Mar-

⁴¹⁶ Por lo que sorprende el excesivo optimismo con el que las centrales sindicales han valorado el avance de los salarios pactado en los convenios colectivos. Véase, por ejemplo, Martín (2007).

tín, 2007).

Por lo tanto, se puede afirmar que la presión a la baja insuflada por el ajuste salarial afectó a la clase asalariada en su conjunto y no solo a sus estratos más precarios, si bien se ha de destacar que éstos la han soportado con mayor intensidad.

13.3. La depauperación relativa de la clase asalariada

13.3.1. *La erosión del salario relativo (SR)*

Aunque se ha justificado la inclusión en la investigación del estudio de la trayectoria mantenida por el salario real promedio, esta perspectiva de análisis incorpora importantes limitaciones. El enfoque teórico sobre el que se sustenta la investigación enfatiza el análisis del ingreso en términos relativos frente al análisis en términos absolutos del recorrido de las rentas salariales. De ahí que, a continuación, se proceda al análisis del elemento central de la teoría del salario de Marx, el salario relativo, entendido como la expresión mercantil de la relación entre el valor de la fuerza de trabajo y el valor total producido mediante su uso.

El deterioro de la participación salarial en el ingreso total que ha predominado en la economía mundial durante las últimas décadas ha revitalizado el análisis funcional y relativo del ingreso. El beneficio relativo en la economía estadounidense presentaba máximos históricos desde 1929 y en la reunión de febrero de 2007 los ministros de Economía de la zona euro concluyeron que la participación del trabajo en la renta se situaba en mínimos históricos, reconociendo las profundas implicaciones políticas de este reparto de rentas entre capital y trabajo⁴¹⁷. De ahí que, en los últimos años, se haya redoblado el interés acerca de la distribución funcional del ingreso.

A continuación se procede al análisis de la distribución de la renta en términos relativos con el objetivo de poner de manifiesto la confrontación característica del reparto del ingreso entre las clases sociales en el capitalismo, derivada del antagonismo inherente al capital, entendido como una relación social que determina la forma que adopta el proceso de reproducción material. El enfoque funcional y relativo pone el énfasis en la distribución del ingreso entre clases sociales, atendiendo al grado de desarrollo material de la sociedad en cada momento. Gracias al incremento de la productividad es compatible una mejora en términos absolutos de los niveles de ingresos de ambas clases sociales (Martínez, 1998) pero, en términos relativos, la mejora de una de ellas siempre se produce a costa de la otra. Por lo tanto, se considera que esta perspectiva es la más significativa para analizar la distribución del ingreso derivada de la dinámica de acumulación capitalista en el caso español, más si cabe considerando que su patrón de crecimiento se erigió con base en las necesidades del capital.

Concretamente, los indicadores utilizados para el análisis de la distribución relati-

⁴¹⁷ Según indican Casadevall y Crespo (2007).

va del ingreso son el beneficio y el salario, definidos en ambos casos en términos relativos (BR y SR). Cada uno de ellos informa de la participación relativa de estos dos tipos de rentas sobre el ingreso total y se obtienen del siguiente modo:

$$BR = \frac{EBE \text{ ajustado}^{418}}{PIB_{CF}} \times 100 \quad (13.2)$$

$$SR = \frac{RA}{PIB_{CF}^{419}} \times 100 \quad (13.3)$$

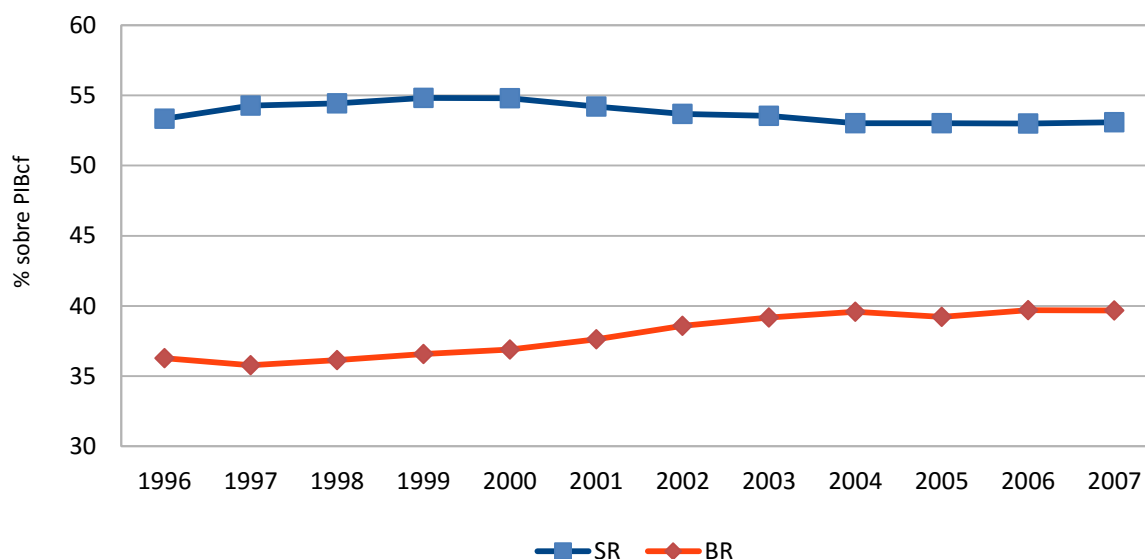
En el Gráfico 13.8 se representa la evolución de ambos indicadores durante el periodo de análisis, detectándose dos claras tendencias opuestas para cada uno de ellos. El BR disfrutó de una tendencia creciente durante todo el periodo, solo interrumpida en los años 1997 y 2005, de tal modo que ascendió hasta el 39,7% desde el 36,3% del que partía (un incremento superior al 9%). El SR, por el contrario, mantuvo un recorrido opuesto, descendiendo desde el 54,3% hasta el 53,1%, si bien en este caso la caída, superior al 2%, se concentra en la segunda parte del periodo. La trayectoria del SR es similar si en lugar de relacionar el conjunto de los salarios con el total del ingreso se expresan en relación al agregado conformado por la suma de salarios y el EBE ajustado (es decir, sin considerar la cantidad correspondiente a los impuestos netos), con la pretensión de resaltar el conflicto distributivo básico entre capital y trabajo: en este caso, el peso relativo de los salarios cae desde el 59,52% de 1996 hasta el 57,23% de 2007⁴²⁰. En ambos casos, el SR queda sometido a una regresión que lo sitúa al final del periodo en niveles inferiores a los de partida. Por lo tanto, se puede afirmar, sin ambages, que las rentas derivadas de la propiedad alcanzaron una mejora de su posición relativa en detrimento de las rentas salariales.

⁴¹⁸ Para el cálculo del BR se utiliza una versión ajustada del EBE. El problema del uso directo de la serie del EBE radica en que la CN imputa en esta partida la renta de los autónomos y no la diferencia de la cifra global. Por lo tanto, se ha procedido a descontarla, suponiendo que la renta que recibe un autónomo se corresponde con el salario real promedio. El procedimiento de imputar una renta ficticia a los trabajadores autónomos es habitual en este tipo de análisis (Moral y Genre, 2007 y Krueger, 1999) y es el utilizado en bases de datos como AMECO y el FMI (2007). Otra de los procedimientos utilizados habitualmente es el de imputar un determinado porcentaje del EBE a los autónomos -Ellis y Smith (2007) señalan que es habitual asignar una tercera parte- aunque esta alternativa presenta el inconveniente de no recoger el decreciente peso relativo de los autónomos en la estructura social. Tras la transformación realizada el EBE ajustado queda integrado por los dividendos, los intereses efectivos derivados de la propiedad de activos financieros, los alquileres y las rentas de la tierra.

⁴¹⁹ En ambos casos, se expresan sobre el PIB_{cf} para valorar las magnitudes excluyendo la redistribución estatal mediante impuestos indirectos netos de subsidios. Habitualmente, este es el indicador de renta total utilizado en el análisis de la distribución funcional del ingreso al adecuarse mejor al análisis sobre la distribución del ingreso (Casadevall y Crespo, 2007; Muñoz de Bustillo, 2007; Arriola, 2005 y CE, 2007). Por su parte, Krueger (1999) utiliza diferentes indicadores para calcular el salario relativo, definido en términos nacionales e interiores, y no obtiene desviaciones significativas entre ellos. Además, todas las variables se expresan en precios corrientes, lo que es habitual en este tipo de análisis (Carter, 2007).

⁴²⁰ Cálculos propios a partir de datos del INE.

Gráfico 13.8. Distribución relativa del ingreso
(INE y EPA)



Atendiendo a los factores de los que depende el SR se puede comprender la involución que sufrió durante esta fase de crecimiento. Dividiendo tanto el numerador como el denominador de la expresión (13.3) entre la cantidad total de trabajo asalariado (L)⁴²¹ se obtiene que el SR puede definirse como la relación entre el salario real medio y la productividad de los asalariados:

$$SR = \frac{\left(\frac{RA}{L}\right)}{\left(\frac{PIB_{CF}}{L}\right)} = \frac{\text{Salario real medio}}{\text{Productividad del trabajo asalariado}} \quad (13.4)$$

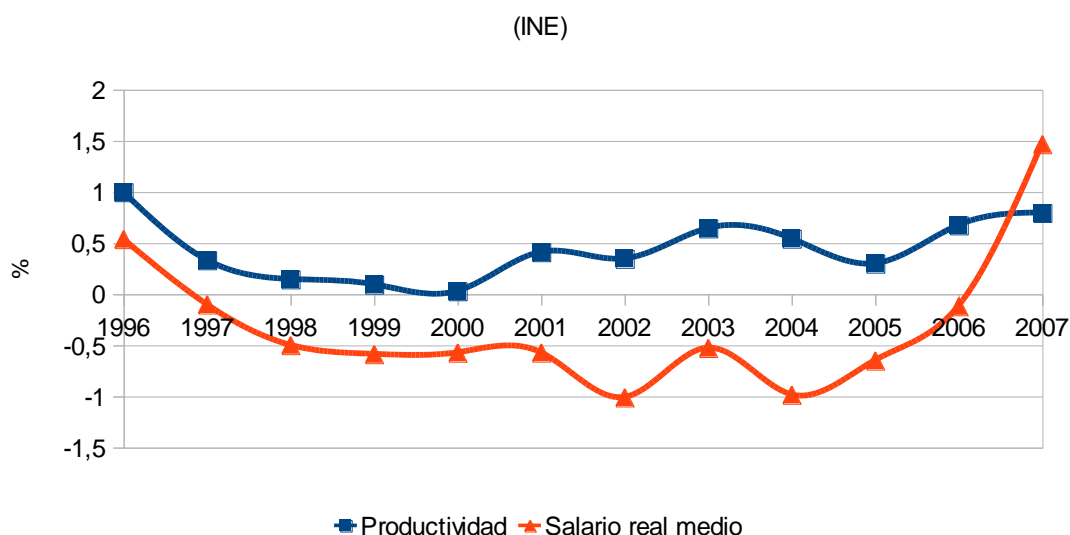
Por lo tanto, su evolución depende de la dinámica conjunta de ambos factores. Precisamente, Carter (2007) concibe el salario relativo como la elasticidad del salario real respecto a las variaciones de la productividad⁴²². Así, la erosión del SR es compatible con un incremento de los salarios reales medios, siempre que la productividad crezca a un ritmo superior que las rentas de los asalariados. La particular dinámica productiva del capitalismo español, caracterizado por mantener un perfil técnico bajo y una estructura productiva orientada sobre aquellas ramas menos permeables al cambio técnico, determinó un magro progreso en términos de productividad según se ha señalado en el apartado anterior.

⁴²¹ Por los motivos señalados más arriba, se debe advertir que lo más conveniente es expresar esta variable en empleos asalariados equivalentes o bien en horas de trabajo.

⁴²² Desde la perspectiva marxista, se puede afirmar que, tendencialmente, es inelástica ya que ante las variaciones de los niveles de productividad los salarios reales responden con una variación menos intensa.

A pesar del lento avance de la productividad, el SR sufrió una caída moderada durante esta fase como consecuencia del subyugamiento al que quedaron sometidos los salarios reales. En términos medios, a pesar de haber disfrutado de un proceso de crecimiento económico superior al de las principales potencias económicas, los salarios reales experimentaron una regresión que los situó al final del periodo en niveles inferiores a los iniciales (Gráfico 13.3)⁴²³. Como se ha explicado más arriba, el salario conformó la variable sobre la que recayó el ajuste mediante el que se pretendió reactivar la acumulación durante esta fase. El capital requirió la intensificación de las condiciones de explotación y, ante el tímido avance de la productividad, la principal vía para hacerlo fue el abaratamiento de la fuerza de trabajo. Así, los salarios reales tuvieron que ser sometidos a una intensa represión para mantener su variación por debajo de la de la productividad, toda vez que esta variable solo disfrutó de un exiguu avance durante el periodo.

Gráfico 13.9.Desconexión salarios-productividad (tasas anuales de variación)



Según puede apreciarse en el Gráfico 13.9 la trayectoria de los salarios quedó desconectada de la de la productividad⁴²⁴. El cumplimiento de la Ley de Bowley, o el hecho estilizado de Kaldor sobre la constancia del salario relativo, requiere una evolución pareja de salarios y productividad. Sin embargo, en el caso analizado, mientras que la productividad mantuvo una variación positiva, a pesar de ser muy limitada, durante todo el periodo, el salario real medio soportó una dinámica regresiva, con tasas de variación negativas en la mayor parte de los años. Solo en el último año el progreso salarial supera al de la productividad, por lo que se puede afirmar que se ha hecho efectiva la tendencia que mantiene el avance del salario real medio por debajo del experimentado por la

⁴²³ Lo que, como se ha visto, supone una excepción en relación a las economías del entorno, en las que el salario real en términos medios creció, aunque a tasas dispares.

⁴²⁴ Tanto la productividad como los salarios reales se han expresado por trabajador asalariado equivalente a jornada completa y el efecto de la variación de los precios se ha corregido, en ambos casos, mediante el deflactor del PIB.

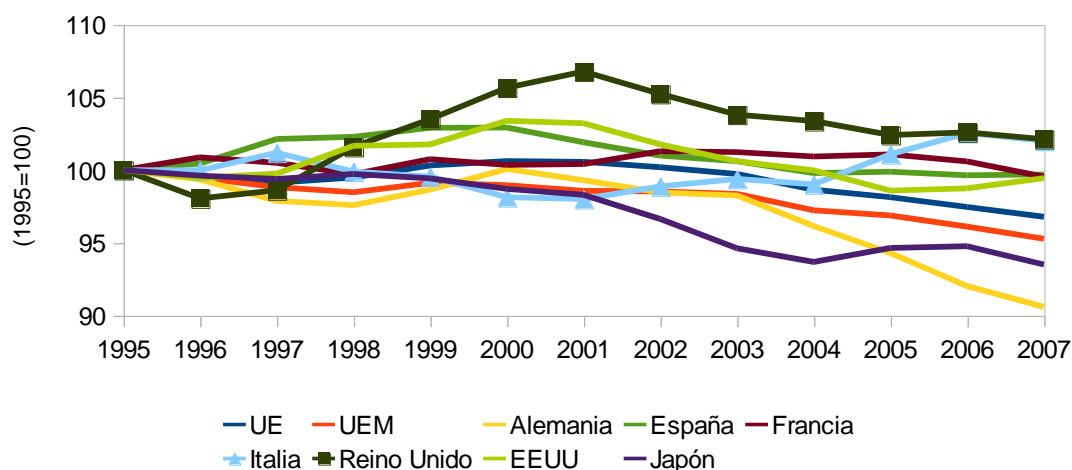
productividad. Aunque las diferencias anuales entre el ritmo de variación de ambas variables pueda parecer reducido, el diferencial de variación acumulado durante todo el periodo es notable⁴²⁵.

Así, las rentas salariales en su conjunto se mantuvieron al margen del disfrute del progreso material derivado de la mejora de la productividad. De esta manera, se activó el mecanismo relativo de extracción de plusvalía, con el objetivo de aliviar la presión a la baja sobre las condiciones de rentabilidad. La dinámica de acumulación requiere que el avance derivado del progreso de la productividad sea mayormente aprovechado por el capital. El trabajo puede participar también en su disfrute, lo que posibilita la mejora de los salarios reales, pero en una intensidad menor, posibilitando así un aumento de la tasa de plusvalor para contrarrestar la tensión bajista a la que queda sometida la tasa de ganancia. Aunque como se ha constatado, lejos de dilatarse, la capacidad adquisitiva de los salarios se erosionó, complementándose los mecanismos relativos de extracción del plusvalor con los absolutos.

La estrategia de ajuste desplegada, junto al escaso espacio de mejora determinado por el lento avance de la productividad, disciplinó el comportamiento de los salarios. No obstante, debe advertirse que la dinámica comparada de ambas variables es una mera aproximación ya que el valor de la fuerza de trabajo, principal determinante del salario, queda influido no por la evolución de la productividad total sino por la productividad promedio de los sectores que participan en la producción de medios de consumo que conforman la cesta de bienes que garantizan la reproducción social de los trabajadores (Mateo, 2007).

Gráfico 13.10. Salario relativo en las principales potencias

(AMECO)



⁴²⁵ Estos datos apuntan a la refutación de los planteamientos que conciben que el origen del desempleo radica en un crecimiento de los salarios desproporcionado respecto al de la productividad.

A diferencia de la excepcionalidad del comportamiento del salario real durante este periodo en España, la dinámica de erosión del SR fue compartida por las principales economías de la OCDE. Como se puede observar en el Gráfico 13.10, las principales potencias capitalistas sufrieron un deterioro en el nivel del SR⁴²⁶. De las economías representadas, solo Italia y Reino Unido presentan valores al final del periodo ligeramente superiores a los del inicio; aun así, al igual que el resto, también experimentaron una caída en la segunda parte del periodo que mermó el avance alcanzado durante los primeros años. Por lo tanto, la caída del SR responde a una tendencia a largo plazo y no únicamente a elementos de carácter nacional.

Aunque hay abundante literatura relativa a la participación de los salarios en el ingreso total durante las últimas décadas en la mayor parte de la economía mundial, el debate se circunscribe a las causas de su deterioro así como a su medición, pero existe un amplio consenso en cuanto a la tendencia decreciente que predomina en la economía mundial. Hay diversidad de trabajos en los que se constata el empobrecimiento relativo de los trabajadores asalariados en las principales potencias capitalistas durante las últimas décadas. Entre ellos, destaca el de Husson (2009), en el que realiza un análisis similar sobre el recorrido de la participación de las rentas salariales en el ingreso total, con datos de AMECO y del FMI, obteniendo también una caída generalizada del salario relativo, más intensa para el conjunto de las economías europeas que para EEUU. Förster y Mira (2008), al igual que Weeks (2005), constatan esta misma tendencia para las principales economías de la OCDE y Casadevall y Crespo (2007) lo hacen para las principales potencias capitalistas. Carter (2007) ofrece evidencia empírica sobre la caída del salario relativo en 15 economías avanzadas a partir de datos de Penn World Tables para concluir que no es un fenómeno que responda a factores de índole nacional. Ellis y Smith (2007) demuestran que el beneficio relativo, es decir, la participación de los beneficios en la renta total una vez descontadas las rentas atribuibles a los trabajadores independientes, ha crecido en las últimas décadas para las principales economías de la OCDE. Y la CE (2007), al igual que Giammarioli *et ál.* (2002), verifican el deterioro para las economías europeas⁴²⁷.

Desde esta perspectiva, también se puede comprender de qué manera se consiguieron reducir los CLU a pesar del exiguo avance que experimentó la productividad durante el periodo. Combinando las expresiones 11.4 y 13.4 se puede comprobar, como se desarrolló en el Recuadro 6.1 que los CLU se obtienen, al igual que el SR, relacionando el salario real promedio con la productividad, de tal manera que, expresado en términos globales y no para una determinada unidad productiva, también es un indicador de la distribución funcional de la renta⁴²⁸. Se puede entender como un indicador que relaciona la fracción del producto por asalariado ocupado que se dedica a retribuir al

⁴²⁶ El SR se ha obtenido, en cada caso, relacionando la serie de remuneración de asalariados con el PIB a coste de factores, al igual que se hizo más arriba (Gráfico 13.8) para el caso español.

⁴²⁷ Aunque en este último caso, no se utiliza el salario relativo como indicador sino el ingreso laboral ajustado, definido como el peso relativo del total de las rentas del trabajo, incluidas las de los trabajadores autónomos, sobre la renta total.

⁴²⁸ No obstante, a diferencia del salario relativo y como consecuencia de la perspectiva ortodoxa desde la que se elaboran, las series estadísticas no presentan información sobre los niveles de CLU sino únicamente acerca de su evolución.

trabajo. De este modo, las alteraciones en los CLU reflejan cambios en la distribución primaria del ingreso. Y, de este modo, también se puede comprender el verdadero significado de situar los CLU en el ojo del huracán, sacralizando su reducción como fuente de mejora competitiva, medida que se incorporó incluso como uno de los objetivos a alcanzar en los procesos de negociación colectiva.

Aunque el progreso de la productividad ha sido muy leve, la particular trayectoria de los salarios reales permitió reducir los CLU, según se expone en la Tabla 11.2. El descenso de los CLU se hubiera alcanzado incluso aunque los salarios reales se hubieran incrementado, siempre y cuando su ritmo de crecimiento hubiera sido inferior al de la productividad, pero el ajuste desplegado permitió al capital neutralizar el avance de los salarios reales, favoreciendo de este modo la rentabilidad. Por lo tanto, quienes disfrutaron fundamentalmente del progreso material derivado del avance de la productividad fueron las rentas derivadas de la propiedad.

13.3.2. El coeficiente salarial

Aunque la caída del salario relativo podría representar una nueva evidencia en la que sustentar el carácter regresivo para la clase asalariada del proceso de crecimiento económico, un análisis riguroso requiere conjugar esta información con la derivada del análisis de la estructura social, valorando de ese modo, también, la evolución del sujeto social que recibió esa porción del ingreso total, la clase asalariada (King y Regan, 1976). Sólo desde esta perspectiva, atendiendo también a los cambios experimentados por la estructura social, es posible comprender la magnitud de la regresión salarial ya que las modificaciones experimentadas en el seno de la estructura social española también contribuyen a explicar la dinámica del salario relativo.

De la expresión 13.3 se desprende una relación directa entre el SR y la tasa de asalarización. De este modo, en principio, la erosión del SR podría corresponderse, incluso, con una caída de la importancia relativa de los asalariados en la estructura social, de tal manera que por sí sola no es determinante para sostener el carácter regresivo de la distribución del ingreso⁴²⁹. Sin embargo, como se ha visto en el apartado 12.3, los asalariados representaron una porción creciente de la población total durante este periodo⁴³⁰, lo que confirma que la trayectoria del SR supuso un retroceso, en términos relativos, de la situación de la clase asalariada respecto a la propietaria. Es decir, a pesar de la creación de más de 6 millones de empleos durante el periodo de estudio y del crecimiento continuo de la tasa de asalarización, el SR se vio mermado.

El coeficiente salarial (*cs*), entendido como la relación entre el SR y la tasa de asalarización, es un indicador útil para valorar de manera conjunta ambos fenómenos

⁴²⁹ En el caso opuesto, Krueger (1999) revela que el ascenso que experimentó el SR en la economía estadounidense durante las primeras décadas del S. XX se puede explicar por la creciente asalarización de granjeros durante ese periodo.

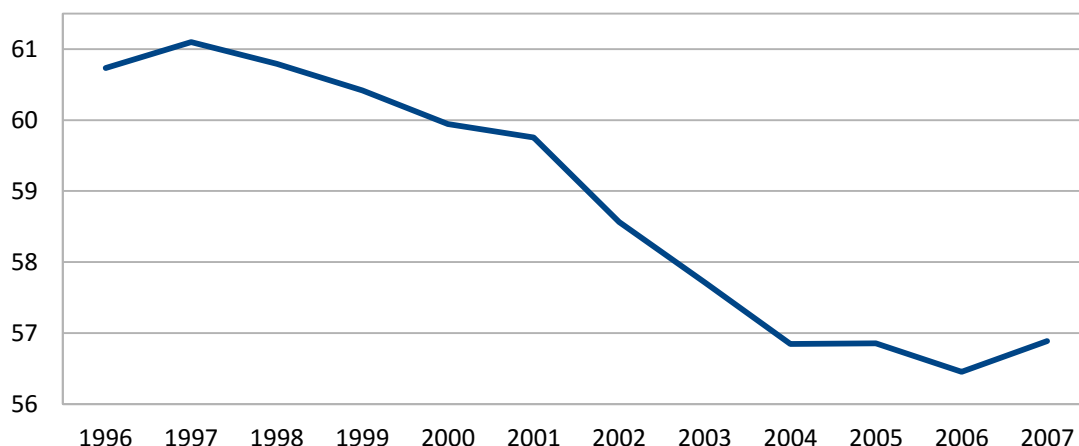
⁴³⁰ En ese apartado se ha valorado la magnitud del proceso así como de las causas que lo motivaron.

(Guerrero, 2006). Este indicador se puede definir del siguiente modo (Guerrero, 2000: 31)⁴³¹:

$$cs = \frac{\text{Salario relativo}}{\text{Tasa de asalarización}} = \frac{\left(\frac{RA}{PIB_{CF}}\right)}{\left(\frac{\text{Asalariados ocupados} + \text{Desempleados}}{\text{Población activa}}\right)} \quad (13.5)$$

En el Gráfico 13.11 se representa su valor para el capitalismo español durante la fase analizada, obtenido como la relación entre el SR y la tasa de salarización, representados, a su vez, en los Gráficos 13.8 y 12.10, respectivamente. De esta manera, el SR queda corregido por las variaciones que pueda experimentar la importancia relativa de la clase asalariada en la estructura social. El valor de este indicador informa de la posición que ocupa la clase asalariada en la distribución relativa del ingreso. Si tomara el nivel de 100 reflejaría una situación de equidistribución entre las clases sociales: en ese caso, el peso relativo de las rentas salariales en el ingreso total coincidiría con la importancia relativa de la clase asalariada en la estructura social. Cuanto más se acerque el valor del índice a 0 mayor será la desigualdad interclases en la sociedad.

*Gráfico 13.11. Coeficiente salarial
(INE y EPA)*



⁴³¹ A diferencia de lo que plantean King y Regan (1976) se considera que ambos factores, salario relativo y grado de proletarización, están interconectados. Es decir, la propia estructura social es significativa para comprender la dinámica de distribución del ingreso. Estos autores consideran que únicamente el SR responde a cambios en la distribución de la renta, manteniendo al margen del conflicto distributivo las transformaciones experimentadas por la estructura social.

No obstante, más que el análisis del nivel absoluto del indicador resulta de mayor relevancia el de su trayectoria, para valorar el impacto de la acumulación sobre la posición que ocupa la clase asalariada en las relaciones de distribución del ingreso total. En este caso, el deterioro de su valor indica que la situación social de la clase asalariada en su conjunto empeoró respecto a la del resto de clases sociales. De toda la información anterior se desprende que los asalariados recibieron una porción relativa del ingreso total a lo largo del periodo ligeramente descendiente mientras que esta clase social quedó nutrida por un número creciente de miembros, por lo que, en conjunto, su situación material respecto al grado de progreso material de la sociedad empeoró. La regresión experimentada por las rentas salariales es aún mayor de lo que refleja la leve caída del SR, ya que esta porción ligeramente decreciente del ingreso total tuvo que ser distribuida entre una clase social cada vez más numerosa.

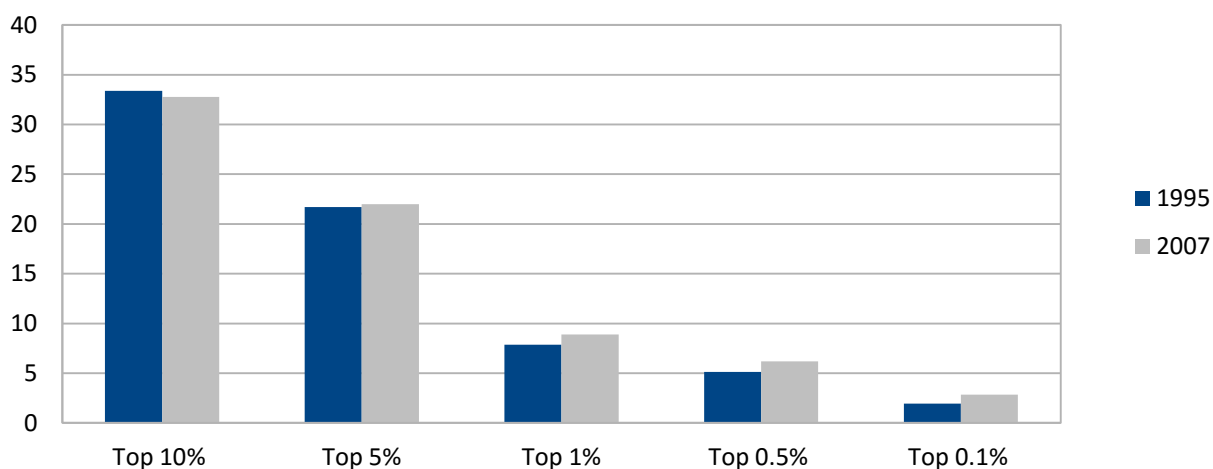
13.3.3. La distribución funcional como causa explicativa de la distribución personal.

La distribución funcional del ingreso, y más concretamente la involución a la que han quedado sometidos los salarios, explican el repunte experimentado por la distribución personal del ingreso durante la fase de análisis (Molero y Murillo, 2014). Förster y Mira (2008) consideran que la mayor desigualdad en la distribución personal del ingreso puede ser explicada por la caída de la participación de los salarios en la renta total, ya que las rentas derivadas de la propiedad, cuyo peso relativo en el ingreso total fue creciente, se encuentran repartidas con un mayor nivel de desigualdad.

Como se puede observar en el Gráfico 13.12 manteniendo una perspectiva personal sobre la distribución del ingreso solo los estratos superiores de la distribución se vieron favorecidos por el modelo de crecimiento. Ni siquiera fue el decil superior el más favorecido sino únicamente el 5% superior. La fuente de datos utilizada en este gráfico se basa en datos fiscales, por lo que se deben analizar atendiendo a los cambios experimentados por la propia estructura fiscal⁴³², así como considerar que hay una parte relevante de los ingresos que no se recogen como consecuencia de las estrategias de elusión y evasión fiscal, especialmente utilizadas por los individuos que se concentran en los estratos superiores de la distribución. Por lo tanto, los niveles de desigualdad quedan realmente subestimados. Aun así, es destacable que, más allá de la fiabilidad de los niveles de desigualdad, la tendencia que subyace es una mayor concentración del ingreso por parte, especialmente, del 1% de individuos de mayor nivel de ingresos.

⁴³² Desde el punto de vista del ingreso, por ejemplo, cabe destacar que el tipo marginal máximo del IRPF cayó desde el 56% hasta el 46%. En el apartado 9.3 se repasa con detalle el conjunto de cambios fiscales de mayor relevancia adoptados durante el periodo de estudio.

Gráfico 13.12. Participación en ingresos totales
(WIDER)



Piketty y Saez (2006) han estudiado con un elevado grado de profundidad la desigualdad personal del ingreso del capitalismo español, obteniendo resultados similares. Alvaredo y Saez (2005) también utilizan datos fiscales para ofrecer un análisis sobre la distribución personal del ingreso y del patrimonio, en este caso para un periodo de tiempo muy amplio -desde 1930 hasta el 2002- aunque se centran en la concentración del ingreso en los estratos superiores de la distribución. Sus conclusiones son similares a las mencionadas anteriormente: desde la mitad de la década de los noventa la desigualdad ha experimentado un repunte, de tal manera que la porción de ingresos que concentraba en 2005 el 0,01% superior de la población es la más alta desde 1945 (Alvaredo y Saez, 2009: 1151, figura 2). Sastre y Martínez (2008) constatan el incremento de la desigualdad del ingreso en España durante la fase analizada manteniendo una perspectiva personal, lo que se refleja, sintéticamente, en un crecimiento de la renta media superior al que experimentó la renta mediana.

La regresión salarial que experimentaron los trabajadores también explica que, a pesar de haber disfrutado de un proceso de crecimiento más intenso que el resto de economías europeas basado en la creación de empleo, las tasas de pobreza no se redujeran de manera sustantiva durante el periodo. Según datos extraídos del informe sobre inclusión social coordinado por Gómez (2008)⁴³³ no solo es que España partiera de unos niveles de pobreza moderada⁴³⁴ superiores a los la media de la UE15 (19% frente al 17% en 1995) sino que, tras el periodo de crecimiento, su incidencia fue aún mayor y de

⁴³³ Tablas 3.1. y 3.2. Todos los indicadores se construyen a partir de datos de Eurostat.

⁴³⁴ Definiendo en este caso el umbral de pobreza en el 60% de los ingresos medianos. Como señala Atkinson (1975), la elección de nivel que marca el umbral de pobreza responde a una decisión de profundo carácter político. Este tipo de indicadores abordan la pobreza desde un enfoque relativo, en relación a la situación económica de la sociedad, abandonando el enfoque absoluto, basado en la definición de una serie de estándares mínimos sobre las necesidades básicas -nutrición, salud y vivienda, principalmente.

las más elevadas de este conjunto de países, solo superada por Grecia (21%). Concretamente, en 2006, ascendía al 20% frente al 16% promedio de la UE15, el 18% de Irlanda, el 19% de Reino Unido y el 18% de Portugal. En el caso de la pobreza severa⁴³⁵ la situación era aún peor: en 1995, su incidencia se situaba en el 8%, en un nivel similar al italiano, y por encima de la media de la UE15 (6%), pero inferior a Grecia y Portugal (ambos países con un 10%). En 2006, mientras que España se mantuvo en el mismo nivel, todos los demás países consiguieron reducirlo (Italia al 7%, UE15 al 5%, Grecia al 8% y Portugal al 6%), quedándose a la cabeza junto a Grecia. La fuerte presión a la que se sometió a las rentas salariales no disparó los niveles de pobreza de los hogares gracias a la incorporación de sucesivos miembros de la familia, esencialmente mujeres, al mercado laboral (Wolff, 2007).

13.4. Las causas del empobrecimiento de los asalariados

Como se ha mencionado anteriormente, en las últimas décadas ha proliferado la literatura que aborda la caída del salario relativo, constatando en todo caso la predominancia en la economía mundial de la erosión de la participación de las rentas salariales en el ingreso total⁴³⁶. Además, aunque desde ciertas posiciones se ha intentado explicar la caída del SR como un fenómeno motivado exclusivamente por la transformación de la estructura productiva, orientada crecientemente hacia aquellos sectores con peores condiciones salariales, la evidencia empírica no parece soportar este planteamiento. Förster y Mira (2008) constatan que es un fenómeno que trasciende la reestructuración sectorial de la actividad económica. De Serres *et ál.* (2001) demuestran que, manteniendo constante la importancia relativa de cada uno de los sectores, el SR también cae. De este modo, concluyen que, para el conjunto de países que analizan, la transformación de la estructura económica solo explicaría cierta parte de la caída del SR, por lo que este fenómeno responde a factores de otra índole. Al igual que Azmat *et ál.* (2007) y Giammarioli *et ál.* (2002), en cuyos trabajos detectan caídas del SR en el ámbito interno de ciertas ramas productivas para un conjunto de economías europeas. En el caso español, Moral (2007) indica que la recomposición sectorial de la producción solo explicaría parcialmente la erosión del peso relativo de las rentas salariales en el ingreso total ya que en la mayor parte de las ramas productivas se produjo una caída del SR⁴³⁷.

No obstante, existen diferentes interpretaciones sobre las causas que explican esta pauta de distribución del ingreso que intensifica las diferencias entre clases sociales. El proceso de formación de los salarios es un fenómeno complejo que responde a

⁴³⁵ En este caso, el umbral de pobreza se define en el 40% de los ingresos medianos.

⁴³⁶ Si bien es verdad que, desde ciertas posiciones ortodoxas, se alude a ciertos errores de cuantificación para explicar la caída del SR. Por ejemplo, para el caso español, Moral (2007) indica que el SR se encuentra subestimado porque la CN imputa una renta ficticia correspondiente a los servicios de alquiler de viviendas ocupadas por sus propietarios, lo que sobrevalora la renta total. Sin embargo, se debe indicar que el criterio de imputar una renta ficticia al sector de actividades inmobiliarias por el motivo señalado se ha mantenido durante todo el periodo analizado por lo que en todo caso afectaría al nivel y no a la trayectoria del SR.

⁴³⁷ Concretamente, para el caso de la UEM, Moral (2007) señala que el efecto composición, vinculado a la modificación de la estructura productiva, explicaría el 25% del deterioro del SR durante el periodo 1980-2004.

múltiples factores por lo que no existe una única causa que sirva para justificar la regresión salarial. A continuación se exponen los principales factores que sirven para explicar la distribución funcional del ingreso en el caso del capitalismo español.

13.4.1. Las causas próximas de la erosión salarial ...

En primer lugar, se debe destacar que el programa de política económica mantenido, constreñido por la integración del capitalismo español en la UEM, favoreció la compresión salarial. Entendiendo que, como se ha justificado anteriormente, el proyecto de integración monetaria representa la forma particular que adopta el ajuste en el caso europeo, se puede comprender el impacto que ha generado sobre la dinámica salarial. Los requisitos de acceso impusieron un marco de disciplina fiscal y estabilidad cambiaria y monetaria que reprimieron el crecimiento de los salarios. Una vez puesta en marcha la moneda única, se dota de continuidad, de uno u otro modo, a los resortes que se habían utilizado para constreñir el avance salarial. Las autoridades nacionales perdieron completamente el control sobre la política cambiaria, de tal manera que, al renunciar a la utilización de las devaluaciones con carácter competitivo, se reforzó el proceso de deflación interna que se hizo recaer de manera exclusiva sobre los salarios. Además, la política monetaria se cedió al BCE, institución que se constituye con el objetivo exclusivo de mantener controlado el ritmo de crecimiento de los precios y que ha sacralizado la contención salarial como el principal instrumento de la lucha antiinflacionista.

El único fleco que quedaba pendiente tras la puesta en funcionamiento del euro era el de la política fiscal, por lo que se adopta el PEC con el objetivo de perpetuar la disciplina fiscal requerida para acceder a la moneda única, reforzándola mediante la adopción de un procedimiento sancionador a los estados que los incumplieran. Ellis y Smith (2007) señalan que la transformación del sistema fiscal, especialmente en lo que atañe a la reducción de su grado de progresividad, y más concretamente el mayor peso relativo de la tributación indirecta frente a la directa y la rebaja de la tributación empresarial así como de la que recae sobre las rentas de la propiedad, contribuyen a explicar la regresión salarial. También la reestructuración del gasto, concretamente la reducción, en términos relativos, de aquellos gastos sociales de carácter universal. Por su parte, el Estado también contribuyó directamente a la contención salarial mediante el estancamiento del SMI y la moderación de las retribuciones a los empleados públicos.

Por lo tanto, la moneda única ha requerido el despliegue de una serie de mecanismos que han restringido el avance de los salarios, imponiendo así un escenario de disciplina salarial⁴³⁸.

En segundo lugar, cabe destacar que la correlación de fuerzas se inclinó a favor del capital en detrimento del trabajo. Para comprender este proceso se deben valorar diferentes factores vinculados todos ellos al funcionamiento del mercado laboral. Por la

⁴³⁸ En el Capítulo 8 se puede encontrar una explicación detallada de cómo el euro ha representado un instrumento para la aplicación del ajuste salarial.

dimensión nuclear que representa en la explicación cabe destacar la senda de contrarreformas implementadas en el mercado de fuerza de trabajo, también auspiciadas desde las instituciones comunitarias, que insufló tal grado de precariedad a las relaciones laborales que sirvió para restringir el avance salarial.

En su esencia, la relación salarial no ha cambiado: la precariedad de las relaciones laborales no refleja sino la necesidad por parte del capital de explotar crecientemente a los trabajadores. Sin embargo, sí que se han modificado el conjunto de condiciones jurídicas e institucionales que regulan el uso de la fuerza de trabajo por parte del capital, alterando así la forma que ha adoptado la explotación del trabajo asalariado. Este nuevo marco de regulación de la relación salarial resquebrajó buena parte de las conquistas alcanzadas en las décadas anteriores por el movimiento obrero. Las nuevas formas de contratación, la mayor parte de ellas de carácter temporal, permitieron al capital disfrutar de unos costes laborales menores. Además, se recortó el componente diferido del salario en forma de indemnización por despido a través de la rebaja de la protección del empleo. Bridgen y Thomas (2003) destacan que el proceso de desreglamentación laboral modificó el propio proceso de formación de los salarios, impidiendo así que su avance se acompasara al de la productividad⁴³⁹.

Asimismo, el mayor grado de precariedad de las relaciones laborales explica que el EIR no se redujera en la misma proporción que la tasa de desempleados. La enorme masa de trabajadores temporales y subempleados, así como los ocupados en la economía sumergida, ejerció una presión adicional sobre los salarios que, adicionalmente, contuvo su progreso. Y, además, el nivel de desempleo estructural se mantuvo elevado incluso en los años de crecimiento más intenso. Husson (2009) destaca como factor explicativo de la involución salarial, la correlación de fuerzas favorable al capital en detrimento del trabajo, fundamentalmente explicada por el mantenimiento de un nivel elevado de desempleo en sus diferentes formas. Ellis y Smith (2007) destacan también la desregulación laboral como la principal causa de este fenómeno, junto al elevado nivel de desempleo estructural, que contribuye de manera adicional a la merma del poder de negociación de la clase asalariada, permitiendo así al capital apropiarse de una parte creciente del ingreso total. De este modo, la función de disciplinamiento salarial que ejerce el EIR se mantuvo operativa a pesar de la reactivación del ritmo de acumulación (Casadevall y Crespo, 2007)⁴⁴⁰.

La articulación de la lucha de clases también perjudicó los intereses de los asalariados, descompensándose la correlación de fuerzas en favor del capital. Ellis y

⁴³⁹ Estos autores defienden que la trayectoria del SR es sensible a los cambios relativos a la regulación del mercado laboral, de tal manera que proponen que su trayectoria refleja las transformaciones experimentadas por su marco jurídico.

⁴⁴⁰ Así justifica Marx (1867: 801) la presión salarial ejercida por el EIR: "La sobrepoblación estancada constituye una parte del ejército obrero activo, pero su ocupación es absolutamente irregular, de tal modo que el capital tiene aquí a su disposición una masa extraordinaria de fuerza de trabajo latente. Sus condiciones de vida descienden por debajo del nivel medio normal de la clase obrera y es esto, precisamente, lo que convierte a esa categoría en base amplia para ciertos ramos de explotación del capital. El máximo de tiempo de trabajo y el mínimo de salario la caracterizan".

Smith (2007) destacan que la debilidad sindical también es significativa para comprender el deterioro salarial. La defensa de los intereses de clase por parte de la clase asalariada quedó estructurada en torno a dos grandes centrales sindicales, la Unión General de Trabajadores (UGT) y Comisiones Obreras (CCOO). Se debe destacar que la debilidad sindical en España, en comparación a la situación de otros países europeos, tiene su origen en el bloqueo al que queda sometido el movimiento obrero durante el régimen franquista⁴⁴¹. A lo largo del periodo tuvo lugar un distanciamiento gradual entre las direcciones y las bases de estos sindicatos, justificada por la actitud pactista de las primeras, que incluso participaron en varias de las contrarreformas implementadas sobre el mercado de fuerza de trabajo y aceptaron la moderación salarial como principio de funcionamiento en la negociación colectiva. Asumiendo la inevitabilidad de la aplicación del ajuste salarial, priorizaron el alcance de un clima de estabilidad sociolaboral que contribuyera a reactivar la acumulación y, así, mejorar las cifras del paro. Las direcciones de estos sindicatos mayoritarios asumieron el discurso oficialista, aceptando que la creación de empleo requería el deterioro de las condiciones de empleo y la contención salarial. Desde esta perspectiva se puede entender la incrustación de mecanismos para favorecer la contención salarial en los acuerdos marco para la negociación colectiva.

Además, las tasas de afiliación se mantuvieron bajas durante el periodo, no solo por el motivo mencionado, sino por el propio modelo de negociación colectiva español, que no requiere que los trabajadores queden afiliados a un sindicato para disfrutar de los acuerdos que alcanza en materia laboral y salarial. En el año 2007 el 15,8% de los ocupados estaban afiliados a algún sindicato, frente al 24% de Italia o el 24,5% de Gran Bretaña. Por supuesto, habría que valorar también la tardía legalización de los sindicatos de clase en el caso español para comprender que la densidad sindical sea una de las más bajas de Europa. Asimismo, hay que aludir también al propio modelo de relaciones

⁴⁴¹La política económica franquista mantuvo un claro sesgo en favor de la clase capitalista, acomodada en un marco político que le resultaba favorable. Tal es así que algunos autores como Navarro (2006) prefieren hablar de dictadura de clase más que de dictadura de carácter personalista. De hecho, la estructura de poder que hereda la España posfranquista mantiene un claro carácter continuista respecto al régimen franquista. Muchos de los grandes protagonistas del capitalismo español en las últimas décadas habían ocupado cargos de cierta relevancia durante la dictadura. Entre ellos, cabe destacar a los siguientes: José M^a Cuevas, presidente de la CEOE, principal patronal española, desde el año 1984 hasta el año 2007, quien procedía del sindicalismo vertical; Rodolfo Martín Villa, que ha ejercido como presidente y consejero de importantes empresas españolas, muchas de ellas privatizadas durante el periodo de estudio, ostentó la jefatura nacional del Sindicato Español Universitario (SEU); Juan Antonio Samaranch, dirigente del Movimiento Nacional, fue presidente de La Caixa durante muchos años; Juan Echevarría Puig, también procedente del SEU ha sido directivo, no sin problemas legales, de importantes empresas como Nissan y la Mutua Universal. Con carácter general, se puede afirmar que la CEOE se constituye, en 1977, en un clima de elevada conflictividad social, con la pretensión de centralizar la representación empresarial a iniciativa de un conjunto de líderes empresariales que proceden, en su mayoría, del corporativismo autoritario franquista (Del Campo, 1993). A esta institución se fueron adhiriendo a lo largo de las siguientes décadas diferentes asociaciones de carácter regional y sectorial, destacando entre todas ellas la incorporación de CEPYME en 1980, hasta conformar en la actualidad la cúpula representativa a la que pertenecen la mayor parte de las empresas. Por otra parte, también han aparecido ciertos grupos de presión vinculados al propio sindicalismo vertical, a cuyas reivindicaciones han sido sensibles los diferentes gobiernos del Estado español. Por ejemplo, el Consejo Superior Bancario, órgano consultivo del Ministerio de Hacienda en materia bancaria.

laborales implantado, en el que predomina la precariedad, esencialmente en forma de temporalidad, lo que obstaculiza la filiación sindical de los trabajadores. De este modo se puede comprender cómo las sucesivas contrarreformas implementadas sobre el mercado de fuerza de trabajo también contribuyeron a la merma del poder de negociación de los trabajadores. Giammarioli *et ál.* (2002) plantean que el debilitamiento de la capacidad de influencia de las organizaciones de los trabajadores derivado de la precarización del empleo que ha supuesto la desregulación del mercado de fuerza de trabajo explica la caída del salario relativo. Asimismo, el predominio relativo de las pequeñas y medianas empresas en el tejido empresarial, cuyos trabajadores presentan unas menores tasas de afiliación, también es significativo para explicar este diferencial: en las empresas grandes, con una plantilla superior a los 250 trabajadores, hasta el 29,6% de los ocupados quedaba afiliado a un sindicato. Además, las estrategias de subcontratación y externalización adoptadas por las empresas también explican el menor grado de sindicación de los trabajadores⁴⁴². Por último, la privatización de las empresas estatales, en las que el grado de sindicación era más elevado, también contuvo las tasas de afiliación sindical: en el año 2010, mientras que el 36,7% de los empleados públicos estaban afiliados a algún sindicato solo el 11,4% de los trabajadores del sector privado lo estaban.

De hecho, Azmat *et ál.* (2007), consideran que uno de los factores que contribuyeron de manera más contundente al deterioro del salario relativo fue, precisamente, la política de privatizaciones. En su estudio realizan un análisis para ciertas industrias privatizadas en un conjunto de economías europeas⁴⁴³ y concluyen que una porción significativa de la caída de este indicador, en torno al 20%⁴⁴⁴, podría ser explicada por los programas de privatizaciones. El cambio en los objetivos de las empresas, que después de la privatización se limita a la maximización de beneficios, explica la mayor presión salarial.

Por su parte, Weeks (2005) también defiende que la mayor desigualdad en la distribución funcional del ingreso puede explicarse por el menor poder de negociación de la clase asalariada. Concretamente, apunta a que, tradicionalmente, las organizaciones sindicales habían ejercido presión para reforzar el gasto público de carácter social y aplicar políticas conducentes al pleno empleo. La concentración de poder económico en manos del capital y el debilitamiento de la influencia sindical se tradujo en una caída del gasto social de carácter público y el abandono del pleno empleo como objetivo de la política económica⁴⁴⁵.

⁴⁴² Los datos del párrafo relativos a España, salvo los de 2010, proceden de la Encuesta de la calidad de vida en el trabajo, publicada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social. El resto, de ILOSTAT, base de datos publicada por la Organización Internacional del Trabajo.

⁴⁴³ Fundamentalmente, sector energético, telecomunicaciones y transporte.

⁴⁴⁴ Las diferencias entre países son muy relevantes, alcanzando un 50% en economías tan importantes como la francesa y la británica.

⁴⁴⁵ En el trabajo señalado en el texto el autor ofrece evidencia empírica para justificar que en aquellos países en los que rebaja del poder negociación de la clase asalariada y la caída del gasto social fueron más intensas, la desigualdad, medida mediante el Índice de Gini, creció de manera más acentuada.

En tercer lugar, el bajo perfil técnico de la estructura económica también constriñó el espacio de mejora de los salarios reales. El exiguo avance de la productividad es el resultado, fundamentalmente, de una estructura productiva sobreespecializada en aquellos sectores menos permeables a la mecanización y, por lo tanto, al cambio técnico. Según se ha explicado en el apartado 6.3 las necesidades de valorización del capital requieren que el crecimiento salarial se mantenga por debajo del de la productividad por lo que, en un contexto de lento avance de esta última variable, se puede comprender que los salarios reales alcanzaran un magro progreso. La clase asalariada no fue capaz de trasladar a su favor las mejoras derivadas del cambio técnico, que aunque fueron escasas posibilitaron cierto progreso material, como consecuencia del debilitamiento en su poder de negociación.

No obstante, aunque el cambio técnico avanzara a un ritmo más reducido que en el resto de economías del entorno, también sirve para comprender la caída sufrida por el salario relativo (Casadevall y Crespo, 2007). El progreso técnico, vinculado estrechamente con las TIC durante la fase de estudio, refuerza la posición del capital frente al trabajo, situando a los trabajadores en una posición de mayor vulnerabilidad frente a la pérdida del empleo y, por tanto, de la experiencia adquirida, mermando así su poder de negociación (Ellis y Smith, 2007). Además, genera una presión adicional sobre los salarios al reducir el peso relativo del capital variable sobre el capital total. Guscina (2006) coincide en considerar que hubo un intenso proceso de sustitución de trabajadores mediante las TIC que contribuyó al debilitamiento de la participación salarial en la renta total.

Por último, el capitalismo español quedó más expuesto a la competencia global como consecuencia de que durante la fase de análisis se consolidó su inserción al capitalismo mundial, lo que, junto a la liberalización de los movimientos de capital, ejerció una presión adicional sobre el nivel salarial. Ellis y Smith (2007) destacan que el proceso de desregulación financiera favoreció los beneficios, en general, y las rentas derivadas de la especulación financiera, en particular. La incorporación de fuerza de trabajo más barata, mediante estrategias de deslocalización, las importaciones de productos y los flujos migratorios de entrada, también reforzó la compresión salarial (Casadevall y Crespo, 2007)⁴⁴⁶.

⁴⁴⁶ El FMI (2007) defiende que las políticas de desregulación financiera y apertura comercial no implican inexorablemente regresión salarial ya que, a pesar de reconocer que ejercen una presión salarial a la baja, también posibilitan la extracción de un mayor nivel de renta nacional, lo que posibilitaría el crecimiento de los salarios reales. Este argumento también es defendido por autores como Guscina (2006) y Jaumotte y Tytell (2007:19; traducción propia):

“La integración de trabajadores procedentes de mercados emergentes y países en desarrollo en la fuerza de trabajo global ha producido importantes beneficios en las economías avanzadas. Ha permitido el acceso a bienes importados más baratos y ha posibilitado que las empresas operen de manera más eficiente. Esto ha impulsado la productividad y el producto, y ha contribuido a incrementar la compensación del trabajo en términos reales”.

No obstante, el FMI sustenta este planteamiento en un análisis absoluto que incorpora ciertas limitaciones respecto a la perspectiva relativa que caracteriza al análisis marxista. Las recetas del FMI para revertir la caída del salario relativo no se alejan del ajuste salarial que llevan auspiciando desde hace décadas: reducir el peso de las cotizaciones sociales para reducir el

Por una parte, la amenaza de la relocalización estuvo presente en muchas de las ramas productivas, especialmente en la industria de menor composición técnica, atenuando las reivindicaciones salariales en el terreno nacional. La libre movilidad de capitales posibilitó la búsqueda de emplazamientos transnacionales para deslocalizar global o parcialmente, mediante la fragmentación de diferentes fases, el proceso productivo. Todo ello con el objetivo de alcanzar unos costes unitarios de producción más reducidos en un contexto en el que los avances técnicos en materia de transporte y comunicaciones, fundamentalmente, lo han permitido.

Por otra, la entrada de trabajadores asalariados procedentes de formaciones sociales en las que el valor de la producción y reproducción de la fuerza de trabajo es menor, abrió otra vía a través de la que la presión salarial derivada de la consolidación de la inserción del capitalismo español en la economía mundial se hizo efectiva. Más si cabe considerando que una porción significativa de los trabajadores inmigrantes acabaron recalando en la economía sumergida. Se produjo una entrada adicional de oferentes de fuerza de trabajo a un precio más reducido, lo que también mitigó el avance de los salarios.

Finalmente, la incorporación masiva a la economía mundial de trabajadores procedentes de países muy poblados en los que los salarios son muy reducidos también supuso otra presión adicional a la baja sobre los salarios nacionales mediante las importaciones de productos a un precio más reducido, operaciones favorecidas por las políticas de apertura comercial. De cualquier modo, a través de las diferentes vías mencionadas, la percepción de vulnerabilidad de la clase asalariada aumentó a lo largo del periodo, contribuyendo así a la moderación de sus reivindicaciones salariales.

Por lo tanto, las políticas de apertura posibilitaron que la ley del valor operara a escala internacional, permitiendo así el abaratamiento de la fuerza de trabajo. Por sí solo, este elemento podría no ser determinante, pero junto al resto de factores que presionaron a la baja a los salarios sí resultó significativo. Azmat *et ál.* (2007) constatan para un conjunto de economías europeas que la caída es efectiva también en ramas productivas poco expuestas a la competencia internacional por lo que las causas de la regresión salarial trascienden las políticas de apertura comercial y financiera. El cambio técnico, junto a las políticas de desregulación y apertura comercial y financiera, eliminó, en unos casos, y atenuaron, en otros, ciertos elementos que impedían que la ley del valor operara a escala mundial. De este modo, mediante diferentes mecanismos, el salario se ha acabado determinando en un espacio que ha trascendido las fronteras nacionales.

13.4.2. ... y las causas últimas: el incremento de la tasa de plusvalor.

Desde el enfoque mantenido en la investigación, se considera que la caída del SR responde a tendencias estructurales vinculadas a la propia dinámica de valorización del

coste laboral total al capital y “garantizar que las tasas de sustitución de las prestaciones de desempleo no desalientan la búsqueda de empleo” (FMI, 2007: 201).

capital y no únicamente a factores de carácter coyuntural. Concretamente, se considera que todos los elementos señalados anteriormente para explicar la caída del SR, que conforman el conjunto de las causas próximas que explican este fenómeno, no son sino diferentes resortes activados por el capital para garantizar un incremento de las condiciones de explotación y, por tanto, de la tasa de plusvalor, que le permitiera aliviar las crecientes dificultades de valoración a las que inexorablemente se enfrenta. Los mecanismos desplegados mediante los que se tejió la estrategia de ajuste salarial explican la caída de la participación relativa de los salarios en el ingreso total, respondiendo todas ellas a la irremisible necesidad del capital de incrementar la tasa de plusvalía. Para comprender esta relación de causalidad se ha recordado que la teoría de la distribución del ingreso de Marx es la teoría sobre la explotación, expresando mediante la tasa de plusvalor la distribución del valor neto creado en el proceso productivo.

Por lo tanto, se considera que las causas próximas que explican la regresión salarial para el caso español son las mencionadas más arriba. Pero la causa última que la explica es, precisamente, el incremento de la tasa de plusvalor que el capital requiere para intentar contrarrestar las crecientes tensiones que sobre la rentabilidad genera el funcionamiento ordinario de la acumulación capitalista⁴⁴⁷. De este modo, los elementos mencionados más arriba no responden a meras políticas coyunturales cuyo aplicación pueda ser revertida⁴⁴⁸ en favor de la clase trabajadora en el marco de relaciones de producción capitalistas sino el reflejo de la necesidad del capital de explotar de manera cada vez más intensa al trabajo con la pretensión de alcanzar una distribución del ingreso más favorable que le permita atenuar la tendencia decreciente sobre la tasa de ganancia. De este modo, no se entiende la regresión salarial, en los términos planteados, como un fenómeno contingente resultado de un modelo particular de gestión del capitalismo sino que, a pesar de que puede adoptar diversas formas particulares, responde a la dinámica estructural de acumulación del capital. Es decir, el conjunto de mecanismos que explican la regresión salarial en el caso español representan la cristalización de la reacción emprendida por el capital mundial para afrontar las dificultades de valorización crecientes a las que queda sometido y son el resultado de una estrategia integral desplegada por el capital con el objetivo de incrementar la tasa de plusvalor.

Así, se considera que la distribución del ingreso responde a una serie de pautas estructurales derivadas de la propia dinámica de acumulación, que se materializaron de la manera descrita más arriba, según las condiciones sociohistóricas concretas del capitalismo español durante la fase analizada. Desde esta perspectiva se entiende que la dinámica ordinaria de valorización del capital desencadena una tendencia estructural de caída del SR que se mostró operativa en el caso español. Esta visión se contrapone a la Ley de Bowley, encuadrada en el paradigma neoclásico, que plantea que la dinámica capitalista genera una participación constante de todas las rentas de los factores

⁴⁴⁷ Además, la situación de dependencia del trabajador, que le obliga a vender su fuerza de trabajo para asegurar su subsistencia, junto a la imposibilidad de que sea acumulada, también ejerce una presión a la baja indefectible sobre el nivel salarial. No obstante, esta tendencia tiene un carácter secundario respecto a la mencionada en el texto.

⁴⁴⁸ Como, por ejemplo, afirma Moral (2007), quien considera que la caída del SR es un mero fenómeno transitorio resultado de la particular política de empleo aplicada coyunturalmente en el capitalismo español.

productivos en el ingreso total, y que Kaldor rescató para definir uno de los hechos estilizados que, según su perspectiva, caracterizan el crecimiento económico en el capitalismo⁴⁴⁹.

Conforme al análisis efectuado, se puede afirmar que la causa última que se encuentra latente tras la caída del SR y, más precisamente, el coeficiente salarial, es la intensificación de las condiciones de explotación de los trabajadores asalariados (Husson, 2009 y Guerrero, 2006). Definiendo el SR mediante el uso de la nomenclatura derivada de la TLV, y no la de la CN, como se hace en las expresiones (13.3) y (13.4), se puede comprobar que el SR mantiene una relación inversa con la tasa de plusvalor (p'), que es un indicador del grado de explotación del trabajo (Martínez, 1998). Rescatando la expresión 6.1:

$$SR = \frac{v}{v + pv} = \frac{\left(\frac{v}{v}\right)}{\left(\frac{v + pv}{v}\right)} = \frac{1}{1 + p'} \quad (13.6)$$

Así, representando v el valor equivalente de trabajo directo consumido en el proceso productivo y pv la cantidad restante del valor total, el plusvalor, se ilustra la relación inversa entre el salario relativo y la tasa de plusvalor (Guerrero, 1989). Por lo tanto, la caída de la participación de las rentas salariales en el ingreso total puede ser entendida como el resultado del incremento de la tasa de plusvalor.

A pesar de que la tasa de plusvalor se define como la relación de dos magnitudes expresadas en forma de valor, a saber, plusvalor y capital variable, su cuantificación se expresa en forma de precios. Aunque la CN se diseña con base en magnitudes económicas derivadas de la teoría económica convencional, alejada de los postulados de la teoría laboral del valor, conforma una base válida a partir de la que calcular las principales categorías marxistas. La utilización de estadísticas convencionales expresadas en precios para calcular estas categorías marxistas no supone ningún tipo de error ni contradicción. Nieto (2005: 354) indica que “la utilización de las magnitudes en precios efectivos no es ningún tributo que haya que pagar para el estudio empírico sino la verdadera dimensión contable que se deriva de la teoría del valor trabajo, que debe medirse en dinero (precios)”. De manera más detallada, Guerrero (2000: 225-226) señala lo siguiente:

Para Marx (precisamente porque el trabajo abstracto, que es el que crea valor, es una relación social *subyacente* en las relaciones de intercambio mercantil capitalista, y, por ello, no puede cuantificarse ni medirse de forma *directa*), precisamente por ello surge la necesidad de que el *contenido del valor* tenga una *forma* (forma de valor) adecuada a dicha cuantificación directa. Por

⁴⁴⁹ En Yabar (1982) se puede encontrar una explicación de este conjunto de teorías. También de aquellas que plantean, en contra de lo que muestra la evidencia empírica, que el SR tiende a crecer.

ello, los valores trabajo se expresan *necesariamente* en precios mercantiles (...), y por ello las estadísticas en precios son perfectamente utilizables en el contexto de la teoría del valor trabajo. Porque el valor es una categoría necesaria del *análisis* y de la *explicación*, no de la cuantificación: para la cuantificación están precisamente los precios. El papel del valor en el sistema teórico marxiano es esencial, pero lo es porque constituye el *patrón de determinación social última* de la evolución de los precios mercantiles.

De hecho, para el cálculo de este tipo de indicadores, las divergencias entre valores y precios de mercado no son significativas. Según señala Guerrero (2006: 52):

Como queremos calcular la tasa de explotación de la economía en su conjunto tal y como se reflejan en las magnitudes reales del mercado, y como además sabemos que los precios relativos de las mercancías coinciden exactamente con sus valores relativos en cualquiera de los tres espacios, la cuestión de las divergencias de los precios individuales de producción con respecto a otros precios no cuenta en absoluto para estos cálculos.

Por lo tanto, la tasa de plusvalor puede ser obtenida como el resultado de relacionar la expresión monetaria del plusvalor, los beneficios, con la del capital variable, la remuneración de los asalariados. No obstante, es necesario efectuar una serie de ajustes en ambos casos para obtener un indicador lo más riguroso posible de la tasa de plusvalor.

En primer lugar, Guerrero (2006 y 1990) insta a eliminar de ambas variables la magnitud correspondiente a los salarios de los empleados públicos para aproximar la serie de RA de la CN a la del capital variable. Al no poder valorar a precios de mercado el producto obtenido mediante el trabajo de los funcionarios de la Administraciones Públicas, la CN lo aproxima mediante el conjunto de salarios pagados. No obstante, su inclusión responde al enfoque teórico en el que se sustenta la CN, que provoca que se contabilice doblemente una parte de la renta total: “el valor de la Remuneración de Asalariados de las Administraciones Públicas 1) lo contabiliza por primera vez, de forma inconsciente, entre el conjunto del valor producido en el sector productivo, de donde tiene que proceder, necesariamente, los fondos que recauda el Estado para poder financiar los salarios de los funcionarios, 2) y lo contabiliza por segunda vez, expresamente, como tal (...)” (Guerrero, 1990: 236). La perspectiva marxista, que diferencia entre la producción de valores y de valores de uso, considera que únicamente se crea valor en la producción mercantil, de ahí que el segmento de la producción vinculado a las Administraciones Públicas deba ser excluido. Por lo tanto, el capital variable es una magnitud inferior al conjunto de salarios recogidos por la CN.

Una última precisión que debe realizarse es la relativa al resto de trabajo improductivo. Aunque en ocasiones se sugiere eliminar del conjunto de salarios aquellos correspondientes a los trabajadores vinculados a las ramas productivas comercial y financiera, se considera que esta alternativa no es acorde con el enfoque de Marx. Concretamente, este autor propone que únicamente el trabajo de la circulación pura es

improductivo, que no se corresponde con la totalidad de los sectores mencionados sino únicamente con una parte del trabajo realizado en todas las ramas productivas. Aunque no hay estadísticas oficiales para descontar esta fracción del trabajo total, esto no impide el cálculo de la tasa de plusvalor, máxime cuando el objetivo de la investigación es el de poner de manifiesto la trayectoria seguida por este indicador más que el cálculo de su nivel absoluto (Guerrero, 2006).

Además, cabría efectuar un último ajuste en la serie de RA para calcular la tasa de plusvalor. La CN incluye en la serie de RA la compensación de los consejeros delegados, al ser formalmente empleados de las empresas. Las rentas derivadas de la propiedad de activos no conforman la única fuente de ingresos para la mayoría de los grandes capitalistas sino que muchos de ellos, al ejercer como altos directivos de diferentes sociedades, reciben también otra porción de renta en forma de ingresos laborales. Sin embargo, diversos autores (Shaikh y Tonak, 1994; Ellis y Smith, 2007 y Krueger, 1999) proponen su supresión no por su elevada magnitud sino porque consideran que este ingreso no tiene naturaleza salarial⁴⁵⁰, más si cabe en el caso español, en el que se ha visto que los consejeros delegados de las principales empresas reforzaron su posición en la estructura de propiedad de la empresa a lo largo del periodo analizado. Estos sujetos ocupan una posición particular en la estructura de clases ya que, en su mayoría, de manera efectiva, forman parte de la clase propietaria, ya sea mediante la posesión de títulos de propiedad de las empresas que gestionan o de otras, confundándose en este caso propiedad y administración empresarial al quedar estrechamente ligadas.

Asimismo, el posicionamiento de los principales propietarios al frente de los Consejos de Administración quedó reforzado por la reforma fiscal de 1992, que eximía en el Impuesto del Patrimonio de la tributación correspondiente a los activos empresariales siempre que el sujeto poseyera el 5% de la empresa y estuviera ligado a la gestión de la actividad empresarial (Alvaredo y Saez, 2005: 26). De este modo, el comportamiento de los propietarios respondió a estos estímulos de carácter fiscal, lo que les llevó a reorganizar su papel en las empresas de su propiedad. Esto es lo que explica, al menos parcialmente, que en trabajos como los de Dumenil y Levy (2004) y el de Piketty y Saez (2006) se detecte un incremento del peso relativo de las rentas del trabajo en la estructura de la renta total de los estratos superiores de la distribución: la mayor parte de estas rentas se corresponden con las retribuciones a altos directivos que en realidad no tienen naturaleza salarial⁴⁵¹.

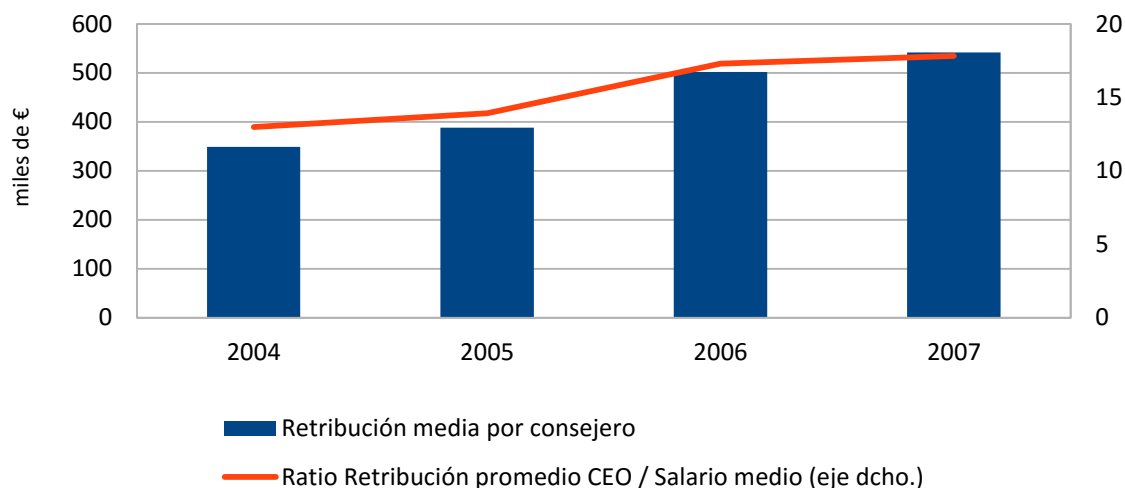
Shaikh (1984: 36) propone que las remuneraciones que reciben estos directivos “son, en efecto, una deducción de la plusvalía hecha por los capitalistas (directores de empresa) para su propio uso”, de ahí que no deban ser consideradas rentas salariales. De manera más precisa, Mage (1963: 189) propone que ha de descontarse la parte relativa a la compensación de los altos directivos de la remuneración total de los

⁴⁵⁰ Por ejemplo, Dew-Becker y Gordon (2005) también recomiendan la supresión de los salarios de los consejeros delegados pero justifican su exclusión en el hecho de que conforman, junto a los ingresos de lo que ellos denominan superestrellas del espectáculo, la mayor parte del decil superior de la distribución de la renta.

⁴⁵¹ En la literatura anglosajona estos sujetos han pasado a ser denominados *working rich*.

asalariados para alcanzar el capital variable.

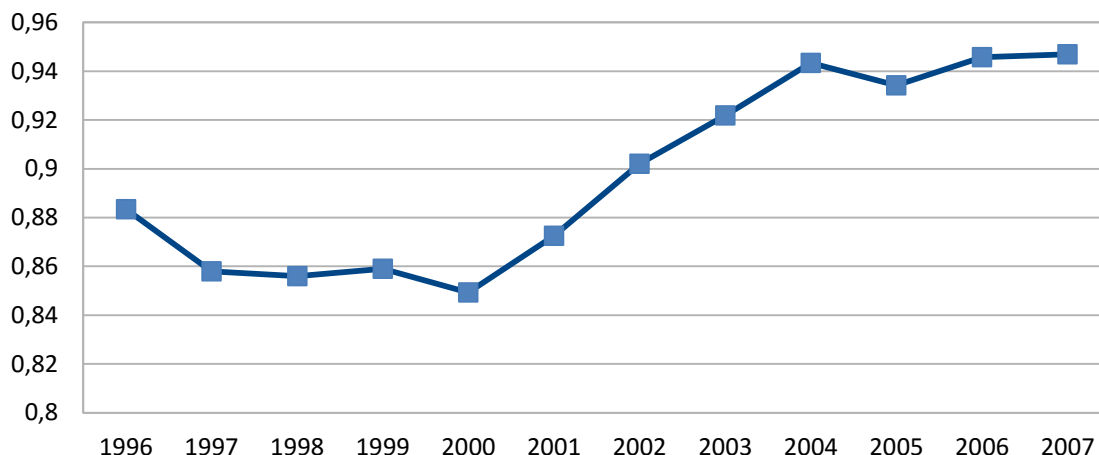
*Gráfico 13.13 Retribución consejeros sociedades IBEX 35
(CNMV e INE)*



Sin embargo, para el caso español, no hay fuentes estadísticas disponibles para todo el periodo que permitan ofrecer un tratamiento riguroso sobre los ingresos de los consejeros delegados, lo que impide la construcción de una tasa de plusvalor más ajustada. La CNMV publica información sobre las retribuciones de los consejeros de las sociedades que integran el IBEX 35 pero únicamente desde el año 2004 por lo que la información, además de referirse únicamente a un selectivo conjunto de empresas, solo cubre la última parte del periodo analizado⁴⁵². El análisis de esta información parece apuntar a que las remuneraciones de los consejeros delegados quedaron ajenas a la estrategia de ajuste salarial que explica la involución de las rentas salariales durante el periodo analizado. En el Gráfico 13.13 se observa que los ingresos obtenidos por los consejeros de estas sociedades avanzaron, en términos medios, a un ritmo firme, alcanzando una TMAA del 16,2% durante estos últimos años del periodo. Considerando la comprensión de los salarios en términos medios es fácilmente comprensible el intenso avance que experimentó la ratio que relaciona ambas variables.

⁴⁵² Concretamente, en el Informe Anual sobre Gobierno Corporativo. En Taifa (2007) se puede encontrar un análisis detallado por empresas de la remuneración de los consejeros relativa al año 2006. El Observatorio Salarial de la consultora ICSA también ofrece información detallada sobre la remuneración de los directivos pero únicamente desde el año 2007.

Gráfico 13.14 Tasa de plusvalor
(INE)



En el Gráfico 13.14 se muestra la trayectoria mantenida por la tasa de plusvalía a lo largo del periodo. Para su representación se ha definido como la relación entre el plusvalor y el capital variable, aproximando ambas magnitudes mediante su expresión monetaria. Para la primera de ellas, se ha utilizado la versión ajustada del EBE utilizada a lo largo de la investigación y, para la otra, la versión ajustada de la serie de RA, obtenida tras descontar las retribuciones de los empleados públicos. Y, como puede comprobarse, a pesar del inicio titubeante en los primeros años del periodo, desde el año 2000 hasta el final mantiene una firme senda creciente. La tendencia creciente que presenta este indicador no es más que el resultado de la estrategia desplegada, demostrando así su efectividad y su elevado grado de coherencia interna. No obstante, hay que apuntar que el incremento de la tasa de plusvalía no resultó suficiente para contrarrestar las presiones a la baja sobre la rentabilidad, lo que acabó desencadenando una interrupción de la acumulación a partir del año 2007.

Por lo tanto, la relación esencial que subyace al fenómeno de la caída de la participación de las rentas salariales en el ingreso total y, en general, a la regresión salarial, es el incremento tendencial de la tasa de plusvalía que requiere la acumulación capitalista para intentar contrarrestar la presión a la baja sobre la tasa de ganancia. Es en este sentido en el que Marx afirma que la acumulación de capital, por un lado, y de miseria, por otro, son dos manifestaciones del mismo proceso. En el caso particular del caso español, la miseria de los asalariados no solo se reflejó mediante su empobrecimiento en términos relativos sino que también se activaron mecanismos absolutos de extracción del plusvalor que desencadenaron su empobrecimiento, también, en términos absolutos. La desregulación laboral, que afectó incluso al propio proceso de negociación colectiva, junto a diferentes medidas fiscales, favoreció la aparición de mecanismos absolutos de extracción del plusvalor.

El análisis emprendido ha desvelado el creciente conflicto latente en las relaciones de distribución capitalistas, derivado del carácter antagónico de las propias relaciones sociales de producción. Como consecuencia de la forma que adopta la distribución del producto social derivada de las relaciones de producción capitalistas la confrontación de intereses entre las clases sociales no solo prevalece sino que se agudiza. Este conflicto se expresa mediante la pugna por el valor nuevo creado que las clases sociales, y sus integrantes de manera individual, mantienen entre sí. Las necesidades de acumulación activaron diferentes mecanismos que generaron una dinámica de distribución de la renta crecientemente polarizada entre las dos clases sociales fundamentales, lo que intensificó la distancia entre ellas.

Conforme a todo lo expuesto, se puede afirmar que el conflicto distributivo se ha resuelto en contra de los salarios. Durante la fase analizada tuvo lugar un claro proceso de trasvase de renta desde el trabajo hacia el capital. Tras la caída del salario relativo y del coeficiente salarial subyace un incremento de la tasa de plusvalor, que se utilizó como palanca para reactivar la acumulación. Más arriba se han descrito los mecanismos que configuraron la reacción del capital frente a las tensiones crecientes sobre la rentabilidad, que conformaron una respuesta coherente con el objetivo de posibilitar el crecimiento de la tasa de plusvalor. Es decir, la dinámica salarial regresiva que ha quedado patente no es más que la expresión del incremento de las condiciones de explotación del trabajo que el capital desplegó para sortear las crecientes dificultades de valorización a las que se enfrentaba. La capacidad del capital, considerado globalmente, para generar valor nuevo, se vio resentida, por lo que requirió una modificación de la distribución del ingreso, favorable a sus intereses y en detrimento del trabajo, para evitar el debilitamiento de la rentabilidad. Aunque existen otras vías para intentar contrarrestar la tendencia estructuralmente decreciente de la rentabilidad en el capitalismo español predominó el incremento de la tasa de plusvalor. Esta estrategia satisfizo temporalmente las exigencias del capital aunque no permitió resolver las contradicciones que son inherentes a la acumulación capitalista.

El incremento de la tasa de plusvalor se materializó a través de dos vías. En primer lugar, de manera común a la mayor parte de las economías de la OCDE, mediante el incremento relativo de la plusvalía. La trayectoria de los salarios reales quedó desacompañada de la de la productividad, lo que socavó la participación de las rentas salariales en la distribución del ingreso total. A través de los diferentes mecanismos que se activaron para contener el avance de las rentas del trabajo el capital consiguió que los salarios reales no alcanzaran un progreso superior al avance de la productividad. De esta manera, el progreso material favorecido por la productividad fue aprovechado en mayor medida por las rentas derivadas de la propiedad frente a las del trabajo, dilatando así las diferencias relativas a la distribución del ingreso entre clases sociales. La clase asalariada, que se acrecentó a lo largo del periodo, tuvo que repartirse una porción de la

renta cada vez más reducida. Por lo tanto, se puede afirmar que, en plena fase de crecimiento económico, tuvo lugar un empobrecimiento relativo de la clase asalariada española.

Considerando el enjuto avance del que disfrutó la productividad durante la fase de análisis, se puede comprender la profundidad del ajuste salarial implementado. El lento avance de la productividad supuso ciertas dificultades para el mecanismo relativo de extracción de plusvalor, que únicamente se hizo efectivo mediante la fuerte compresión del avance salarial. Todo ello posibilitó que, a diferencia de lo ocurrido en las principales potencias capitalistas, en el capitalismo español operase también el incremento de la plusvalía a través de la vía absoluta. Es decir, en términos generales, los trabajadores no solo se empobrecieron en términos relativos sino también de manera absoluta. Mediante estrategias como la descentralización de los convenios colectivos, el mayor carácter regresivo del sistema fiscal o la propia desreglamentación del mercado de fuerza de trabajo, se consiguió incrementar la plusvalía mediante la vía absoluta. Y esta dinámica se retroalimentó, reforzándose a lo largo del periodo, como consecuencia de que la contención sufrida por los salarios reales permitió al capital dilatar el plusvalor, desincentivando así la innovación tecnológica y perpetuando una especialización productiva orientada hacia actividades menos permeables al cambio técnico.

No obstante, la distinción entre mecanismos absolutos y relativos de incremento del plusvalor es meramente conceptual. Aunque la vía absoluta sea característica de las etapas iniciales del capitalismo, no significa que quede excluida en la fase actual del capitalismo, más si cabe teniendo en cuenta que ambas alternativas están estrechamente interconectadas para restablecer las condiciones de valorización.

De este modo, el ajuste salarial desplegado representó la respuesta del capital frente a las tensiones sobre la rentabilidad, que permitió reactivar la acumulación a costa de la desvalorización de la fuerza de trabajo. No solo por la pérdida de poder adquisitivo del salario promedio, apuntalada por la escalada de los precios de la vivienda derivada de la burbuja inmobiliaria, sino por la caída del salario relativo. El valor de la fuerza de trabajo respecto al total del ingreso cayó a lo largo del periodo, especialmente considerando el incremento de la tasa de salarización que tuvo lugar como consecuencia de la dinámica de acumulación de capital. La presión del capital para convertir una fracción creciente del ingreso nuevo generado en forma de ganancia, en respuesta a sus necesidades de rentabilidad, se materializó mediante el abaratamiento de la fuerza de trabajo.

Capítulo 14. La distribución del patrimonio familiar desde la perspectiva de la clase asalariada

14.1. ¿Por qué incluir el estudio de la distribución de la riqueza?

En este capítulo se pretende escrutar la distribución de la riqueza desde la perspectiva del patrimonio familiar, poniendo especial énfasis en lo relativo a los activos que representan los medios de producción a efectos de valorar las relaciones de propiedad que definen las clases sociales. Este análisis es complejo toda vez que la riqueza es una variable que se encuentra muy concentrada y existen incentivos, fundamentalmente de índole fiscal, para que las familias que poseen un mayor nivel oculten información sobre su patrimonio⁴⁵³. Además, el análisis sobre la distribución de la riqueza es significativo para comprender la dinámica de reparto de la renta ya que las relaciones de distribución del ingreso quedan determinadas por la función que los individuos cumplen en el proceso de reproducción material, según las relaciones de propiedad que mantengan sobre los medios de producción. La función que cada clase social ejerce en el proceso de reproducción material viene determinada por la distribución existente de los medios de producción entre ellas.

Así, las relaciones de producción son concebidas como el resultado de las relaciones de propiedad de los sujetos sobre los medios de producción. Se sustentan en los derechos de propiedad de los sujetos sobre ciertos recursos, lo que les confiere un poder efectivo sobre ellos (Cohen, 1986). Las relaciones de producción son, en primer término, relaciones de distribución de las propias condiciones de producción. De este modo, en las formaciones sociales capitalistas, en las que predominan las democracias de carácter representativo, las relaciones de poder quedan conectadas estrechamente con la distribución de la riqueza (Wolff, 2000a).

La inclusión del estudio de la riqueza queda justificada por varios motivos. En primer lugar, se sostiene que hay una férrea vinculación entre las relaciones de distribución del ingreso y la estructura de propiedad de los medios de producción, sobre la que se define la propia estructura de clases. Concretamente, ambas dimensiones mantienen una estrecha relación de tal manera que la dinámica de distribución del ingreso queda determinada, en primer término, por las relaciones de propiedad sobre los medios de producción y, a su vez, éstas quedan condicionadas por la propia distribución del ingreso. Por una parte, en el modo de producción capitalista, la propiedad de ciertos

⁴⁵³ En el Capítulo 12 ya se puso de manifiesto la dificultad de valorar la estructura de propiedad sobre los medios de producción.

activos permite la obtención de rentas derivadas de su propiedad. De este modo, los procesos de distribución de la renta vienen determinados por las condiciones iniciales de propiedad sobre los activos productivos. Por otra parte, el flujo neto de renta que un agente económico ingresa determina sus posibilidades de adquisición de activos.

Por lo tanto, la relación que mantienen los individuos con la propiedad de ciertos bienes, directa o mediada por otros activos, determina su posición en la estructura social. La distribución personal de la renta viene determinada, fundamentalmente, por la distinta capacidad de los individuos de obtener rentas en el mercado, lo que dependerá, a su vez, de la distribución de la propiedad de los recursos productivos. De la distribución vigente de la riqueza emana cierta distribución de la renta, ya que la propiedad sobre ciertos activos genera el derecho a la apropiación de una determinada parte de la renta.

Conviene puntualizar entonces que no se entiende el patrimonio como un mero conjunto pasivo de riqueza sino desde el enfoque que resalta la función que ocupa en el proceso social de producción. Esto motiva que se ponga especial énfasis en el estudio de aquellos elementos patrimoniales que sirven de soporte al trabajo para generar otros bienes, que son los que conforman el stock de medios de producción⁴⁵⁴. Así, las condiciones iniciales de distribución de los activos productivos determinan los procesos de distribución de la renta, pudiendo encontrar en ellas la causa última de la distribución funcional de la renta analizada en el capítulo anterior.

Del enfoque marxista sobre la acumulación de capital se deriva una pauta estructural no solo de la distribución del ingreso sino también de los propios medios de producción. La reproducción material en el marco de relaciones de producción capitalistas requiere el mantenimiento de la separación entre la propiedad de los medios de producción y el trabajo. Y el funcionamiento ordinario del proceso de acumulación activa ciertos resortes que, no solo garantizan esta separación, sino que la perpetúan de manera ampliada. De este modo, la estructura de propiedad sobre los medios de producción queda crecientemente concentrada en un reducida fracción de la población, generando así un escenario de creciente polarización social que agudiza las diferencias entre clases sociales.

Por otro lado, la posesión de activos también influye sobre el bienestar material a través de otras vías. Además de proveer ciertos servicios directos a sus propietarios, se debe valorar que la riqueza es un depósito de valor y una fuente potencial de consumo (Wolff, 2000a). Los elementos patrimoniales pueden ser convertidos en liquidez con el objetivo de afrontar ciertas operaciones de consumo o ahorro, lo que resulta muy significativo para la superación de situaciones temporales de precariedad económica, como las derivadas de la pérdida de empleo o enfermedad (Azpitarte, 2008b).

Por su parte, Wolff y Zacharias (2006b: 4; traducción propia) justifican el estudio de la distribución de la riqueza del siguiente modo:

⁴⁵⁴ Obviamente, en esta categoría también se incluyen aquellos títulos financieros que representan la propiedad sobre bienes reales que son medios de producción.

Defendemos que la riqueza es un aspecto integral del bienestar económico. La mayoría de los estudios sobre la desigualdad económica quedan focalizados sobre las desigualdades en gasto o ingreso. A pesar de que son dimensiones significativas de la desigualdad se considera relevante incorporar explícitamente la riqueza en alguno de los indicadores sobre la desigualdad económica. Las medidas convencionales sobre el bienestar económico de los hogares, como el ingreso monetario antes o después de impuestos, no reflejan adecuadamente las ventajas derivadas de la propiedad de activos. Tampoco reflejan las desventajas de las deudas. El ingreso generado por la propiedad de activos usualmente es contabilizado como ingreso derivado de la propiedad (el agregado de dividendos, intereses y alquileres) pero esto no refleja la dimensión stock de las ventajas derivadas de la propiedad de activos, en el mejor de los casos es una medida parcial de su dimensión flujo. (...) Para un número significativo de hogares de la parte inferior de la distribución, el valor negativo de la riqueza neta -esto es, el endeudamiento- es un serio problema económico. Nuestro argumento, por lo tanto, es que una medida adecuada del bienestar o estatus económico debería integrar la riqueza de una manera más comprensiva que las medidas convencionales del ingreso.

Por lo tanto, un análisis focalizado únicamente en la distribución del ingreso, que no considera la distribución de la riqueza, subestima los verdaderos niveles de desigualdad así como la posición de dominio de la clase propietaria.

Por todo ello, se ofrece una visión más completa sobre la situación de la clase asalariada en España que trasciende el estudio sobre su nivel de ingresos. El enfoque de clase sobre la distribución de la riqueza se considera especialmente significativo en el caso analizado como consecuencia de que el proceso adoptado de reformas estructurales se pretendió legitimar utilizando el argumento de que serviría para integrar a una parte creciente de la población en la propiedad de los medios de producción, lo que permitiría diluir las diferencias entre las clase sociales, conduciendo así a la formación social española hacia un proceso de homogeneización en su estructura social.

Además, la incorporación al estudio del patrimonio familiar también permite detectar si los trabajadores, en su conjunto, participaron en las ganancias patrimoniales vinculadas a las burbujas inmobiliaria y financiera, derivadas de las contradicciones intrínsecas a la acumulación de capital. Asimismo también es posible valorar si la moderación salarial fue compensada, al menos parcialmente, por una mayor participación de los trabajadores en las rentas derivadas de la propiedad de los activos. Desde ciertas posiciones, se propone que el acceso creciente de las familias trabajadoras a la propiedad de las empresas, mediante la adquisición de acciones y otros activos financieros, les permite mantener una participación cada vez mayor en los ingresos derivados de su posesión. Guscina (2006: 16-17; traducción propia) plantea que “se debería considerar que mientras que la participación de los ingresos laborales en la renta total, predominantemente en forma de sueldos y salarios, ha caído, el efecto sobre la riqueza de los trabajadores puede haber sido menor debido al incremento directo e indirecto de la propiedad de acciones por parte de los hogares”.

En cierto modo, se puede considerar que la carencia de estudios sobre la riqueza, frente al más prolífico campo de investigación que representa la distribución de la renta,

responde a la escasez de registros sistematizados sobre esta variable (Taifa, 2007). Esta laguna estadística responde, fundamentalmente, al dominio de la doctrina keynesiana en el momento en el que se desarrollan los sistemas de contabilidad nacional en las economías capitalistas, debido a que desde este enfoque se prepondera el análisis de los flujos monetarios sobre el de las variables stock. Se ha de esperar hasta la década de los noventa para presenciar un giro en el diseño de la contabilidad nacional que garantizara la inclusión en las estadísticas de las cuestiones patrimoniales. En 1993, en el seno de Naciones Unidas, se aprueba el SCN-93, cuya adaptación al ámbito europeo se materializa en el SCN-95, que promueve la integración de la información patrimonial en los sistemas nacionales de contabilidad (Naredo *et ál.*, 2005).

Sin embargo, así como en otros países se desarrollan encuestas sobre el patrimonio familiar desde hace décadas, lo que se puede constatar en Davies *et ál.* (2008), el BE no empieza a publicarlas hasta el año 2002. Este déficit justifica la exclusión del caso español del Luxembourg Wealth Study (LWS), proyecto que se instituye con la pretensión de ofrecer una base de datos de diferentes países elaborada con criterios homogéneos para posibilitar los análisis comparativos internacionales, sobre la base de las encuestas nacionales de patrimonio familiar.

Para abordar el estudio de la distribución del patrimonio, tras haber justificado la conveniencia de la inclusión de la riqueza como objeto de estudio, se abre el análisis con un repaso global sobre la riqueza familiar, utilizando para ello las Cuentas Financieras (CF) elaboradas por el BE. Sin embargo, esta estadística no permite valorar el grado de distribución de la riqueza. Por ese motivo, se procede, a continuación, a efectuar un análisis de la Encuesta Financiera de las Familias (EFF), también elaborada por el BE, que permite abordar un análisis sobre la distribución de la riqueza en función de diferentes características de las unidades familiares, como la clase social a la que pertenecen. Aunque hay cierta disparidad en los resultados obtenidos a partir del análisis de ambas fuentes, los diferentes procedimientos a partir de los que se recaba la información en cada caso las explican⁴⁵⁵.

Aunque hay estudios que integran el análisis del patrimonio a partir de la utilización de indicadores sintéticos sobre renta y riqueza⁴⁵⁶, se ha optado por ofrecer un análisis diferenciado de ambas dimensiones para valorar de manera específica la situación de cada una de ellas e integrar así en la investigación diferentes aspectos relevantes para comprender la situación de la clase asalariada que si se hubiera procedido del otro modo hubieran quedado excluidos. La utilización de indicadores sintéticos de manera exclusiva ofrece muchas limitaciones que se intentan evitar mediante la alternativa elegida⁴⁵⁷.

⁴⁵⁵ En D'alessio y Gambacorta (2005) se repasan las diferencias mencionadas entre los datos obtenidos a partir de encuestas de carácter microeconómico y aquellos otros que proceden de fuentes macroeconómicas.

⁴⁵⁶ Como el trabajo de Wolff y Zacharias (2006b), en el marco de investigación del Levy Institute Measure of Economic Well-being (LIMEW), que ofrecen un riguroso análisis basado en un indicador sintético sobre renta y riqueza construido a partir de la conversión de la riqueza en una serie de anualidades de ingresos que reciben sus propietarios.

⁴⁵⁷ En Atkinson (1975) se puede encontrar un análisis crítico sobre el uso de los indicadores

Conforme a la escasez de datos mencionada, el análisis efectuado en la investigación tiene un carácter parcial y limitado, aunque permite obtener una serie de conclusiones acerca de las tendencias más relevantes que han operado sobre la distribución de la riqueza en el caso español, en un contexto de crecimiento económico y profundas reformas económicas.

14.2. Un estudio global sobre la riqueza familiar

A partir de 1993, año en el que se produce la reforma a la que se somete el sistema de contabilidad nacional mencionada más arriba, el BE elabora anualmente las CF para ofrecer información sobre el valor del patrimonio total, así como de su composición, desagregada para distintos sectores institucionales. Con la intención de acotar el estudio a los objetivos planteados en la investigación, únicamente se procede al análisis sobre el patrimonio de los hogares, manteniendo al margen el resto de sectores institucionales.

Una de las especificidades metodológicas en base a las que se elabora esta estadística⁴⁵⁸ es la utilización del valor de mercado como criterio de valoración de los activos, por lo que el valor del patrimonio queda afectado por las revalorizaciones patrimoniales vinculadas a las burbujas especulativas. En el caso de los activos que no presentan valor de mercado, como las acciones no cotizadas, se obtiene su valor aproximándolo mediante el valor realizable. Al valorar los elementos patrimoniales según el criterio del valor de mercado, el nivel del patrimonio neto queda sometido a una elevada volatilidad como consecuencia de la enorme sensibilidad del precio de mercado a un variado conjunto de factores. Este aspecto es de especial relevancia atendiendo a las burbujas especulativas a las que quedaron sometidos tanto los inmuebles como buena parte de los activos financieros.

Para abordar el estudio del patrimonio de los hogares, Wolff (2000a) propone el uso de la riqueza total neta (RTN)⁴⁵⁹, obtenida como la diferencia entre el valor de mercado de los activos (vivienda principal, otros inmuebles, depósitos y cuentas corrientes, títulos de deuda, fondos de inversión, acciones de empresas, valor de acciones no cotizadas) y el valor actual de las deudas (hipoteca, crédito al consumo y otros). Este agregado coincide con el valor del patrimonio neto. Se eliminan aquellos activos que son medios de consumo como los automóviles así como los derechos de cobro de pensiones por jubilación, públicas o privadas, ya que en ambos casos el grado de liquidez de estos elementos patrimoniales es muy reducido. Esta definición coincide con la que ofrece Sierminska (2005), cuyo cálculo se detalla en la expresión 14.1:

sintéticos.

⁴⁵⁸ En <http://www.bde.es/webbde/es/estadis/ccff/ccff.html> se puede encontrar un anexo metodológico explicativo.

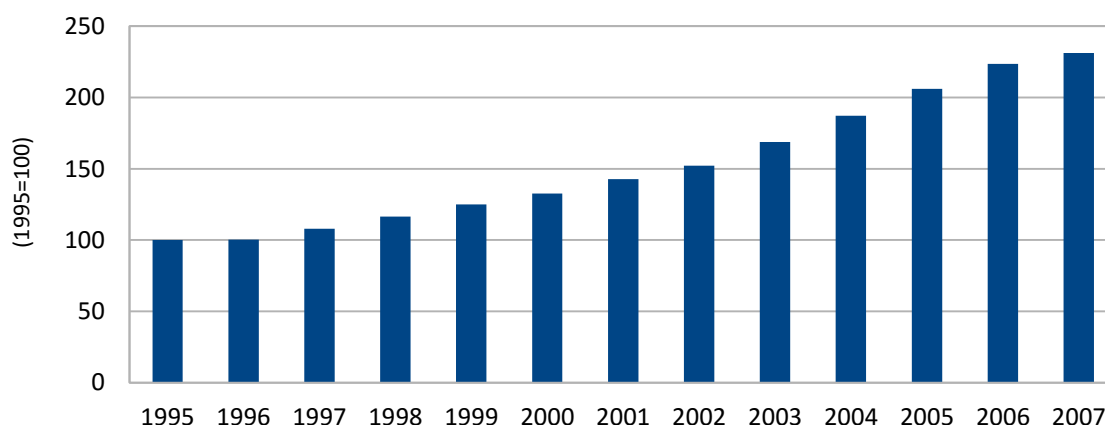
⁴⁵⁹ Además de quedar condicionados por las diferentes concepciones sobre la riqueza, los agregados relativos al patrimonio familiar utilizados en este tipo de análisis también se subordinan al tipo de información ofrecida en las fuentes utilizadas.

$$RTN = \text{Activos totales} - \text{Pasivo total (PT)} = (A. Reales + A. Financieros) - PT \quad (14.1)$$

Por lo tanto, el activo total (AT) o patrimonio total bruto se compone de los siguientes activos:

- Activos reales (AR): son bienes que proporcionan directamente un servicio a su propietario mediante su uso o medios de producción que sirven de soporte al trabajo para generar otros bienes. Por lo tanto, los AR pueden ser utilizados de manera productiva en el caso de que se dediquen a la elaboración de otros bienes. En ese caso, según las relaciones sociales de producción capitalistas, generan el derecho a obtener cierto nivel de renta.
- Activos financieros (AF): son títulos que representan la propiedad sobre diferentes activos reales, dinero o derechos de cobro. El grado de liquidez de estos activos difiere -los más líquidos son activos como el efectivo o cuentas corrientes- e incorporan el derecho a una remuneración fija -depósitos, bonos- o variable -acciones, otros títulos de propiedad social, fondos de inversión.

Gráfico 14.1. Evolución de la riqueza total neta de las familias
(Cuentas Financieras del BE y Naredo *et al.*, 2008)



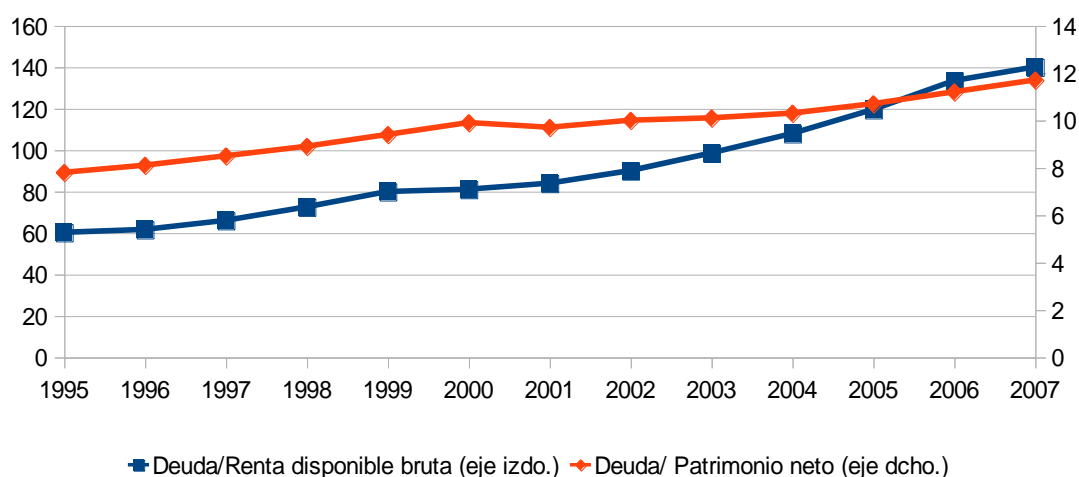
Como se puede comprobar en el Gráfico 14.1 el crecimiento de la RTN de las familias es contundente, alcanzando una TMAA del 7,2%, y más intenso -más del doble- que el experimentado por la renta (Tabla 11.4). De este modo, se pone de manifiesto que el origen de la mayor parte de este incremento patrimonial no fue el ahorro sino el proceso de revalorización al que quedaron sometidos algunos de los activos que integran la RTN, especialmente aquellos más expuestos a las burbujas especulativas como los inmuebles y algunos AF (Naredo *et ál.*, 2004 y Naredo, 2002b). Por lo tanto, buena parte

del crecimiento patrimonial tuvo un carácter potencial, revelando la importancia de las ganancias patrimoniales que pudieron obtener las familias.

Un primer acercamiento a la situación patrimonial permite detectar que a pesar de que la posición financiera neta de las familias, obtenida como la diferencia entre AF y pasivos financieros, mantenía un signo positivo al final del periodo⁴⁶⁰, se deterioró a lo largo del periodo como consecuencia, fundamentalmente, del acelerado proceso de endeudamiento. Si en 1994 la diferencia entre ambos conceptos representaba un 19,5% de la RTN, en 2007 solo alcanzaba un 12,3% de este agregado. Según puede apreciarse en el Gráfico 14.2 las ratios que expresan la relación de la masa de deuda de las familias con su nivel de renta bruta disponible, así como con su RTN, mantuvieron una senda de crecimiento sostenido a lo largo de todo el periodo. El proceso de intenso endeudamiento no refleja sino las mayores necesidades financieras de la mayor parte de las familias como consecuencia de la compresión a la que quedó sometida la renta de la que depende la mayor parte de la población, el salario, junto a la escalada del precio de la vivienda.

Gráfico 14.2. Ratios de endeudamiento

(Cuentas Financieras del BE y Naredo et ál. 2008)



En el caso de la ratio que relaciona la deuda con la renta bruta disponible, cuyo nivel se más que duplicó a lo largo del periodo, la situación alcanza cotas explosivas a partir de 2003, momento en el que su valor supera el 100%. Esta es la ratio que Del Río (2004) sugiere que conviene utilizar para analizar la posición financiera de las familias ya que, sin quedar condicionada por los movimientos especulativos, refleja de manera más rigurosa la capacidad de los hogares para devolver las deudas comprometidas. La carga financiera sobre la renta se incrementó a pesar de la reducción de los tipos de interés y el ensanchamiento de los plazos de devolución, lo que redujo el margen de respuesta por

⁴⁶⁰ Financiando, de este modo, a las empresas y a la Administración Pública, sectores que, habitualmente, suelen presentar necesidad de financiación.

parte de las familias frente a contingencias no esperadas como el desempleo o el incremento de los tipos de interés. En realidad, el intenso crecimiento de la carga financiera queda subestimado, precisamente, por las mayores facilidades concedidas por el sector, especialmente en forma de plazos de vencimiento más dilatados.

La ratio que relaciona la deuda con el nivel de patrimonio neto crece a un ritmo más moderado, aunque acumula un crecimiento del 50% a lo largo del periodo a pesar del incremento que experimentó el valor del patrimonio como consecuencia, primordialmente, de las burbujas especulativas.

La principal motivación que tuvieron las familias para endeudarse fue la adquisición de la vivienda habitual: los préstamos hipotecarios representaron hasta el 67% del total⁴⁶¹, lo que explicaría el engrosamiento de los niveles de deuda atendiendo a la escalada sufrida por los precios de los inmuebles. Los créditos al consumo, que implican unos costes financieros más elevados, así como el resto de préstamos, ocuparon posiciones subordinadas y mantuvieron cierta estabilidad a lo largo de la fase de análisis (Del Río, 2004). El principal elemento que explica el proceso de endeudamiento es el incremento de la deuda hipotecaria como consecuencia de la presión alcista a la que quedó sometido el precio de la vivienda. Martínez (2005) utiliza ratios de endeudamiento específicas para el caso de la vivienda obteniendo estos mismos resultados: los indicadores que relacionan el crédito a la vivienda con la renta, así como con el valor total del inmueble, mostraron un sustancioso crecimiento a lo largo del periodo. Además, frente a lo que ocurre en el caso de las principales economías europeas, el absoluto predominio de las hipotecas contratadas con tipos variables situó en una posición de mayor vulnerabilidad a las familias españolas.

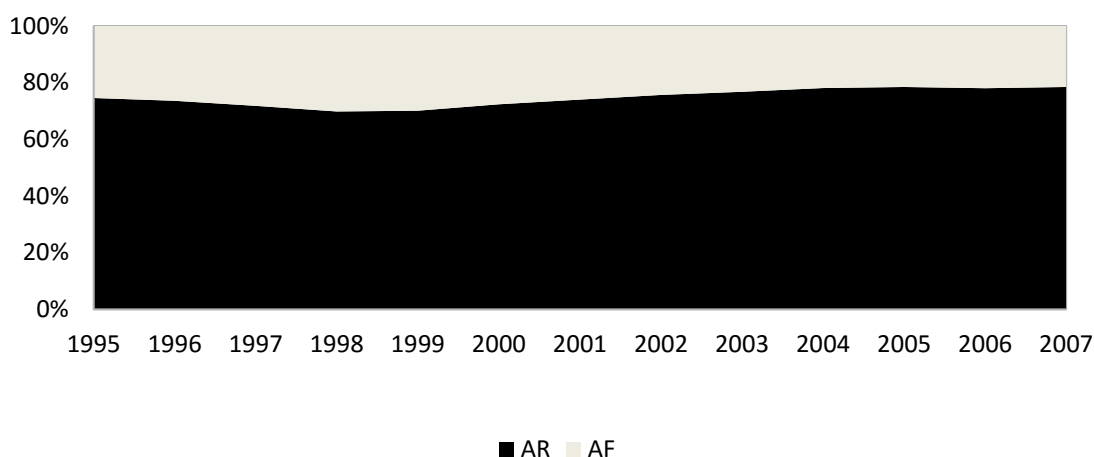
Aunque en sí mismo el incremento del endeudamiento no ha de suponer una situación problemática para los hogares, pudiendo incluso representar la posibilidad de disfrutar de ciertas oportunidades económicas, cuando las cargas financieras alcanzan cotas excesivas se puede poner en compromiso la satisfacción del conjunto de sus necesidades básicas. Las entidades financieras no solo consintieron la escalada del endeudamiento sino que la promovieron para disfrutar de los pingües beneficios que les generó este proceso. Para ello utilizaron diferentes estrategias competitivas que desarrollaron con el objetivo de acaparar una creciente cuota de mercado: diversificación de la oferta, incremento del plazo de devolución de los préstamos, concesión del valor íntegro del valor de la vivienda (Novoa y López, 2006). Sin duda, el engrosamiento del endeudamiento resultó favorecido por el marco de desregulación financiera, erigido sobre la supervisión prudencial de los flujos liberalizados y en el que la estabilidad financiera quedó en un segundo plano. Además, las presiones sobre la ganancia en el ámbito productivo explican que muchos capitales se dirigieran al flujo de crédito en busca de mayor rentabilidad. Por último, la intensificación de la tensión competitiva en el sector facilitó el acceso al crédito a muchas familias que, en el caso de que se hubieran aplicado criterios de concesión más rigurosos, hubieran quedado sometidas al racionamiento del

⁴⁶¹ Lo que, junto a la financiación de los promotores inmobiliarios, explica la particular posición que el capital financiero mantiene en el sector inmobiliario.

crédito (Del Río, 2004).

Por lo tanto, se puede concluir que, a pesar del proceso de crecimiento del que disfrutó el capitalismo español, la posición financiera de las familias se tornó más vulnerable. Además, la verdadera magnitud de este proceso queda oculta por las revalorizaciones de los activos vinculadas a las burbujas especulativas, de la que fundamentalmente disfrutaron, en el caso del mercado inmobiliario, aquellos hogares que mantenían en propiedad un activo diferente a la residencia principal.

Gráfico 14.3. Composición de la riqueza bruta
(Cuentas Financieras del BE y Naredo *et al.*, 2008)



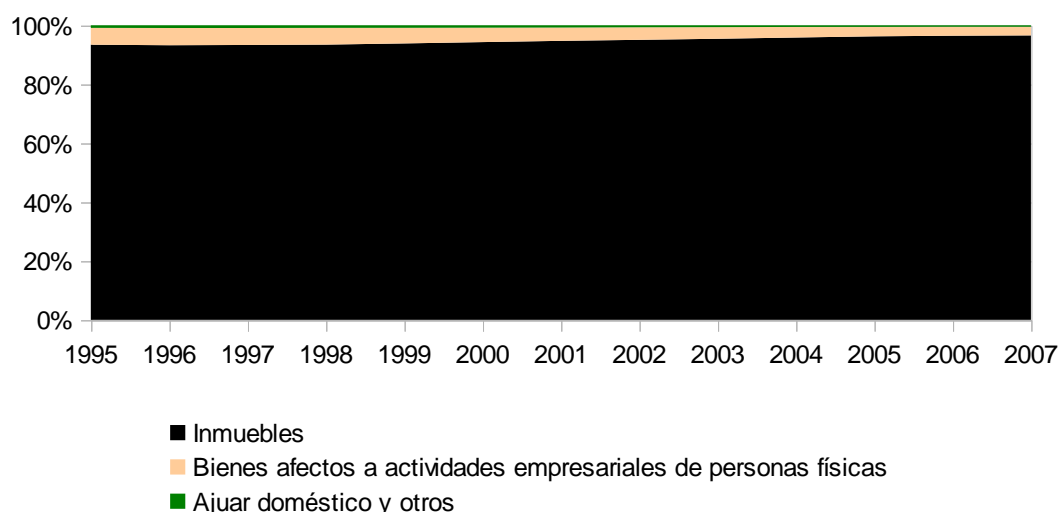
¿Cuáles fueron las principales transformaciones en la composición de los activos? Como puede apreciarse en el Gráfico 14.3 el peso relativo de los AF sobre el patrimonio total únicamente se incrementó en la primera parte del periodo. Sin embargo, esta senda quedó truncada al albor del nuevo siglo como consecuencia de la convulsión que experimentaron los mercados financieros junto a la generación de la burbuja inmobiliaria (Naredo *et ál.*, 2004). De este modo, su importancia relativa, que partía de unos niveles en torno al 25%, y que llegó a representar el 30% en 1999, cae en 2007 hasta el 21,5%, el valor mínimo del periodo. El peso relativo de los AF en el patrimonio total quedó muy alejado de los niveles que representaba en el caso de otros países europeos, fundamentalmente por la mayor importancia relativa de los inmuebles en el caso español. En EEUU, Canadá y Francia, la importancia relativa de los AF alcanzaba el 65%; incluso en países en los que su peso es más limitado, como Australia o Italia, se situaba sobre el 40%, muy alejados del nivel que representaban en el patrimonio de las familias españolas (Naredo *et ál.*, 2004)⁴⁶². En Davies *et al.* (2006; Tabla 3) se puede constatar que el peso relativo de los AR en el patrimonio familiar era más elevado en España que en la mayoría

⁴⁶² En Martínez-Carrascal *et ál.* (2005) se obtienen resultados similares para diferentes economías de la OCDE aunque en este caso los datos se obtienen a partir de encuestas familiares.

de economías europeas, en las que oscilaba entre el 20 y el 30% del total.

Gráfico 14.4. Composición de la riqueza en activos reales

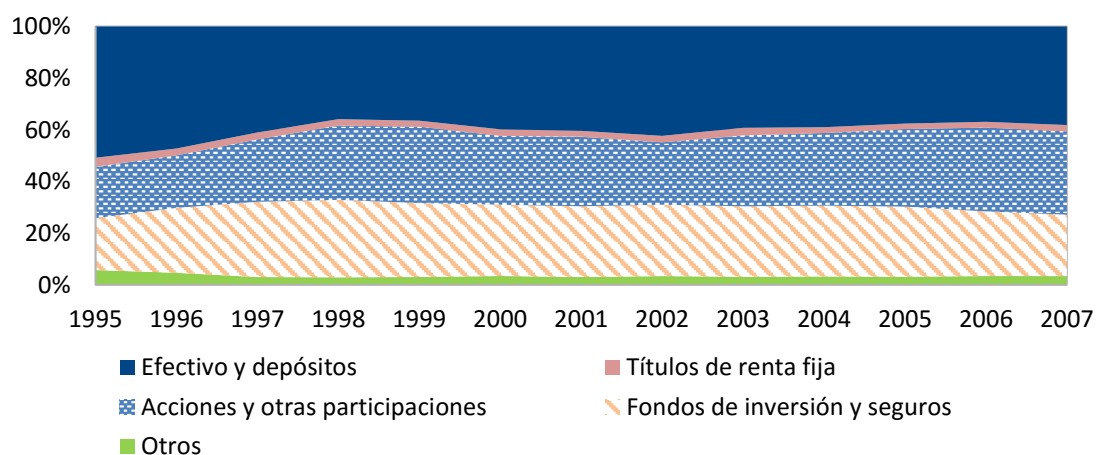
(Cuentas Financieras del BE y Naredo et ál. 2008)



La información disponible en las CF permite valorar que los inmuebles representaban la mayor parte de la riqueza depositada en AR. No obstante, no diferencian si la riqueza en forma de AR se materializa en viviendas principales o en otro tipo de inmuebles, lo que representa una limitación importante. Como el peso relativo de los inmuebles en el patrimonio total es elevado el valor de la riqueza familiar es muy sensible a las variaciones en el precio de la vivienda. En gran parte, el incremento patrimonial se correspondió con la revalorización inmobiliaria, pero este crecimiento tuvo un carácter potencial del que solo pudieron disfrutar aquellas familias que poseían bienes inmuebles distintos a la vivienda habitual. Para los hogares que solo disponían de su vivienda principal la revalorización inmobiliaria únicamente les abrió la posibilidad de incrementar su nivel de endeudamiento en base a ella, estrategia que les situó en un escenario de extrema vulnerabilidad al quedar sometidos a las fluctuaciones que pudieran experimentar los precios en el mercado por los movimientos especulativos⁴⁶³. Como se señaló en el capítulo 11, ante las dificultades de revalorización los inmuebles se erigieron en un valor refugio para el capital, en busca de rentabilidad mediante la especulación.

⁴⁶³ Además, como se comprobará más adelante, el denominado efecto riqueza, derivado de las mayores posibilidades de endeudamiento en base al incremento del precio de la vivienda principal, suele quedar habitualmente sobrevalorado.

Gráfico 14.5. Composición de la riqueza en activos financieros
(Cuentas Financieras del BE)



En el Gráfico 14.5 quedan patentes las principales transformaciones que experimentó la composición interna de la riqueza depositada en AF. Con carácter general, se puede observar que los AF que representan la participación en la propiedad de sociedades, como los fondos de inversión y las acciones y el resto de participaciones sociales, arrebataron el protagonismo que inicialmente habían mantenido los activos más líquidos, en forma de efectivo y depósitos. Naredo *et ál.* (2004) interpretan este cambio como una transformación en la orientación del ahorro, desde la renta fija a la variable. Concretamente, el peso relativo de las acciones y otras formas de participación en la propiedad de sociedades experimentó un notable avance desde el 19,8% inicial hasta el 32,1% del final del periodo.

Probablemente, este movimiento refleje la tendencia a la búsqueda de una rentabilidad superior del ahorro en un contexto de contención de tipos (Naredo, 2002a). Aunque eclipsada por la del mercado inmobiliario, el mercado bursátil también experimentó su propia burbuja, que se expresó en forma de escalada de los precios de los títulos financieros. La masiva salida de acciones de las empresas privatizadas al mercado, que desbordó el estrecho marco que tradicionalmente había presentado el mercado bursátil español, acercó los niveles de capitalización a los europeos y contribuyó de manera determinante a la generación de esta burbuja, alimentada también por el favorable tratamiento fiscal del que disfrutaron estos títulos. Estos episodios de revalorizaciones bursátiles también son relevantes para comprender el desplazamiento del ahorro a favor de la renta variable.

Por otra parte, esta situación también evidencia la creciente importancia relativa de los instrumentos de inversión colectiva derivada de la desregulación financiera. Los

fondos de inversión y los de pensiones, así como, en menor medida, las compañías aseguradoras, emergieron en un breve periodo de tiempo para convertirse en figuras clave del sector financiero. La importancia de los dos primeros es primordial ya que a través de ellos se adquieren títulos que representan la propiedad de medios de producción. Además de todo lo señalado, los fondos de pensiones se han visto favorecidos por la creciente incertidumbre inoculada en la sociedad acerca de la sostenibilidad del actual sistema público de pensiones. De esa manera se puede explicar que una porción creciente del ahorro se dirigiera hacia estos elementos de previsión futura⁴⁶⁴.

Por lo tanto, la posición financiera de las familias se vio comprometida ya que, por un lado, se incrementó el endeudamiento como consecuencia de la adquisición de la vivienda principal, fundamentalmente en forma de préstamos variables y, por otro lado, la composición de la riqueza depositada en AF se transformó, orientándose desde posiciones más conservadoras hacia una mayor exposición al riesgo (Malo de Molina y Restoy, 2004). El crecimiento del patrimonio neto durante la fase analizada quedó ligado a la generación de burbujas especulativas en el mercado financiero y, especialmente, en el de la vivienda, por lo que, en buena medida, se correspondió con un incremento potencial más que efectivo.

14.3. La distribución de la riqueza desde una perspectiva de clase.

Si la disponibilidad de datos globales sobre el patrimonio familiar es escasa la situación se complica si lo que se pretende es analizar su distribución. Según se ha justificado en el Capítulo 12 la aproximación a la estructura de la propiedad, en este caso desde la perspectiva del patrimonio familiar, es compleja como consecuencia de factores de diversa índole, entre ellos la exigüidad de datos existente. Este es el principal motivo que justifica la escasez de trabajos que contemplen esta dimensión para el capitalismo español, lo que contrasta con la prolífica publicación de investigaciones sobre la distribución de la riqueza focalizadas en otras economías⁴⁶⁵.

⁴⁶⁴ Todas estas transformaciones constatan el proceso de desintermediación que experimentó el sector financiero, toda vez que el ahorro familiar penetró en los mercados de valores para financiar directamente a las empresas, reduciendo así la presencia de los intermediarios financieros (Martínez, 2001).

⁴⁶⁵ E.N. Wolff lleva trabajando desde hace décadas la composición y distribución de riqueza en EEUU con datos de la Survey of Consumer Finances (SCF), elaborada por la FED (véase bibliografía). Kennickell (2003) también ha utilizado esta misma fuente de datos para analizar la distribución del patrimonio familiar en la economía estadounidense. Mishel *et ál.* (2006) ofrecen estimaciones complementarias a las de Wolff para EEUU. En la revista *Review of Income and Wealth* también pueden encontrarse diversos análisis sobre la distribución de riqueza en diferentes países (véase bibliografía). También son destacables las publicaciones elaboradas en el marco de investigación del LWS. Aunque, sin duda, el trabajo más ambicioso es el emprendido por Davies *et ál.* (2006), en el que se plantea un análisis sobre la distribución de la riqueza a nivel mundial contemplando un conjunto de países que representan el 56% de la población mundial.

14.3.1. Antecedentes

En Taífa (2007) se reconoce que la escasez de datos impide un análisis riguroso y sistemático sobre la distribución de riqueza entre clases sociales en España. Los trabajos de Naredo fueron pioneros a pesar de las limitaciones derivadas de la utilización de datos fiscales vinculados al Impuesto del Patrimonio (IP) para su elaboración (Naredo 2002a y 1993). En realidad, más que analizar la distribución de la riqueza, el objetivo de estos trabajos radica en valorar la composición de la riqueza de las familias más ricas del país. Como el IP incorporaba un mínimo exento, solo las familias que lo superaban, en torno a un 4% de las declarantes del IRPF, las de mayor nivel de patrimonio, estaban obligadas a su liquidación. Otra perspectiva de análisis que permiten estos datos es la de valorar la proporción de la riqueza familiar total, extraída de las CF, que controla este segmento de la población⁴⁶⁶.

Alvaredo y Saez (2005 y 2009) analizan la distribución de la riqueza en España manteniendo un enfoque personal a partir de datos del IP⁴⁶⁷, limitando el análisis a la posición de los estratos superiores de la distribución. Obtienen evidencia suficiente para justificar que la desigualdad en la distribución de los AF es superior a la de los AR. El principal resultado de su investigación es la detección de una mayor concentración de riqueza en el 1% superior de la distribución. Durán-Cabré y Esteller-Moré (2009) intentan afinar este trabajo, manteniendo una metodología similar, pero intentando corregir las deficiencias derivadas de la utilización de datos fiscales, ya que consideran que subestiman el nivel de riqueza de los estratos superiores de la distribución. Alcanzan conclusiones similares a las de Alvaredo y Saez (2009) aunque en su caso los niveles de concentración obtenidos son más elevados.

En todos los estudios mencionados se obtiene que el grado de desigualdad en la distribución de la riqueza es superior al que presenta la distribución de la renta. Concretamente, para el caso español, Davies *et ál.* (2006) obtienen un valor del 0,565 para el Índice de Gini (IG) relativo a la distribución de la riqueza en el año 2000 mientras que para la distribución de la renta se mantuvo en valores cercanos a 0,3 durante todo el periodo. Por lo tanto, el grado de desigualdad en la distribución de la riqueza fue bastante más elevado que en el caso de la renta, tendencia que, como constatan estos mismos autores, es generalizable a la economía mundial⁴⁶⁸.

No obstante, la utilización de datos procedentes del IP para analizar la concentración de la riqueza implica series limitaciones que son revisadas, desde una

⁴⁶⁶ Después de efectuar los ajustes metodológicos oportunos, como consecuencia de que los criterios de valoración de la riqueza en ambas fuentes es divergente, especialmente en lo que se refiere a los inmuebles: mientras que la CF los valora a precios de mercado el valor mediante el que se cuantificaban en el IP era el catastral.

⁴⁶⁷ Destacando que las reformas que experimentó este impuesto durante el periodo analizado, concretamente la exención fiscal de la vivienda principal y la de los negocios familiares, erosionaron la base fiscal de tributación.

⁴⁶⁸ Aún reconociendo la utilidad de los indicadores como el IG conviene considerar sus limitaciones ya que hay muchas dimensiones de la desigualdad que no valoran, entre otros motivos, porque presenta problemas de sensibilidad frente a ciertos tramos de la distribución (Sánchez, 2000).

perspectiva crítica, en Durán-Cabré y Esteller-Moré (2009). Naredo (2002a) también reconoce las principales limitaciones derivadas de la utilización de esta fuente de datos, que subestima el verdadero grado de control de los principales propietarios sobre el patrimonio familiar. En primer lugar, los inmuebles se valoran según el valor catastral, muy por debajo de su valor de mercado. Por otra parte, también es desaconsejable la utilización de datos fiscales porque las estrategias de elusión y evasión fiscal tienen una mayor incidencia en el patrimonio que en el caso de la renta. La laxitud del modelo fiscal español fue especialmente aprovechada por las grandes fortunas⁴⁶⁹, quienes, además, ocultaron en paraísos fiscales una parte significativa de su patrimonio. Habitualmente, la creación de sociedades instrumentales a las que imputar el patrimonio personal era la principal vía utilizada para eludir las obligaciones fiscales.

Alvaredo y Saez (2005: 4) también señalan que otro factor que explica la subestimación de la riqueza total controlada por las familias más ricas radica en la exención de tributar para las acciones poseídas de aquellas sociedades en las que sus propietarios quedaron vinculados a la gestión empresarial. Concretamente, señalan que el top 0,01% podía eximirse del pago hasta del 40% de la carga fiscal por este motivo. Conforme a todo ello, Naredo (2002a) estimaba que si el grado de concentración de riqueza por parte del selecto grupo de población que tributaba en el IP en 1999 era del 25% del total según el análisis de los datos fiscales, corrigiendo el efecto de la ocultación de información, y según estimaciones del propio autor, ascendería hasta el 60%⁴⁷⁰. Por último, los sucesivos y numerosos cambios normativos que sufrió el IP durante este periodo, que culminaron con su desaparición en el año 2008⁴⁷¹, hacen inviable la construcción de una serie de datos homogénea que cubra una parte significativa del periodo de análisis.

Sin embargo, el uso de esta fuente de información se descarta no por las limitaciones mencionadas sino porque a partir de ella no es posible realizar un análisis de la distribución de la riqueza entre clases sociales. Por otra parte, la información derivada de las CF tampoco permite ofrecer un análisis sobre el grado de distribución de la riqueza. Para ello, se debe recurrir a los datos recabados por el BE a través de las encuestas realizadas a las familias.

14.3.2. La Encuesta Financiera de las Familias: aspectos metodológicos básicos

Aunque con cierto retraso respecto a otros países del entorno, el BE elabora

⁴⁶⁹ A pesar de haber quedado desactualizado como consecuencia de que fue escrito hace décadas, el texto de Kozlik (1972) sigue siendo de interés al repasar, de manera detallada, los principales artificios utilizados por las familias que controlan un elevado nivel de riqueza para ocultar los elementos del patrimonio familiar.

⁴⁷⁰ En este mismo trabajo se destaca el elevado grado de concentración de la propiedad de diferentes elementos patrimoniales por parte de este selecto grupo de población, destacando entre todos ellos las fincas rústicas (30,3%), las acciones (28,2%) y las fincas urbanas (23,5%), mientras que únicamente concentraban el 4,4% del total de la deuda.

⁴⁷¹ Técnicamente, el IP no desapareció sino que se aprobó una bonificación fiscal del 100% de la cuota.

desde el año 2004 la Encuesta Financiera de las Familias (EFF), que no es sino la versión nacional de las encuestas sobre el patrimonio familiar que se venían desarrollando desde tiempo atrás en la mayoría de los países de la OCDE. Esta primera publicación recoge datos relativos al año 2002 y, posteriormente, se han publicado los relativos a los años 2005 y 2008⁴⁷². A pesar de que los datos solo cubren la última parte del periodo analizado, y de que su utilización no está exenta de problemas, se ha considerado conveniente la utilización de esta valiosa fuente de información para abordar el análisis de la distribución de la riqueza desde una perspectiva de clase, en un intento de aprovechar al máximo las escasas fuentes estadísticas disponibles. Aunque los datos macroeconómicos derivados de las CF del BE son más fiables no permiten efectuar un análisis sobre la distribución de esta variable⁴⁷³.

Alvaredo y Saez (2005) señalan que la EFF subestima la riqueza de las familias, ya que el valor total del patrimonio familiar según estos datos solo representa el 60% de la riqueza total de las familias según la información derivada de las CF del BE. No obstante, consideran que los resultados obtenidos sobre la composición de la riqueza son similares.

Aunque la EFF se ha construido a semejanza de la SCF norteamericana, el BE también ha incorporado aspectos de otras encuestas como la Indagine Sui Bilanci de Ile Famiglie elaborada por la Banca d'Italia y el British Household Panel Survey elaborado por el británico Institute for Social and Economic Research. Una de las principales características de esta encuesta es que la muestra no tiene un carácter aleatorio sino que las familias de mayor riqueza quedan sobrerrepresentadas con un doble objetivo. En primer lugar, se ha de considerar que este tipo de familias son las que ofrecen una menor tasa de respuesta a pesar de que la encuesta no tiene ningún tipo de vínculo fiscal (Davies *et ál.* 2006). Además, de este modo, la muestra es más representativa de la riqueza global del país ya que, por una parte, el grado de desigualdad en la distribución de la riqueza es muy elevado y, por otra, la propiedad de ciertos activos es prácticamente exclusiva de los segmentos más ricos de la población (Bover, 2004). Para realizar este sobremuestreo, el BE colabora con la Agencia Tributaria y con el INE.

Por otra parte, se intenta mantener constante una parte significativa de la muestra a lo largo del tiempo para favorecer así el análisis de panel, “proporcionando así una fuente de información única para analizar la dinámica de acumulación de la riqueza en España” (Bover, 2008: 16). De esta manera es posible realizar análisis diacrónicos sobre la distribución de la riqueza. Además, los activos se valoran por su valor de mercado y para solucionar los datos incompletos que presentan las encuestas se procede a la utilización de una técnica múltiple de imputación⁴⁷⁴.

⁴⁷² En el momento de realización de la investigación ya han salido publicados los datos relativos al 2011 aunque no han sido incluidos porque este año queda fuera del periodo de análisis.

⁴⁷³ A pesar de sus limitaciones para analizar la distribución funcional de la riqueza, la información derivada de las encuestas a las familias conforma la base de los estudios sobre el patrimonio familiar en el caso de las principales potencias económicas.

⁴⁷⁴ Los datos con los que se ha trabajado en este capítulo son el resultado de efectuar la media simple de las cinco imputaciones ofrecidas para los datos relativos a cada uno de los años.

Por último, se ha de señalar que el diseño de los agregados que agrupan los diferentes elementos patrimoniales se ha ajustado lo máximo posible a las recomendaciones del LWS así como a las categorías utilizadas para la elaboración de las CF. Con carácter general, los elementos se han agrupado en las siguientes masas patrimoniales: AR, AF y obligaciones de pago (Sierminska, 2005)⁴⁷⁵.

Los trabajos que hasta ahora se han aproximado al análisis de la distribución de la riqueza a partir de los datos de la EFF lo han hecho abordándola desde una perspectiva personal. En FOESSA (2008) y Azpitarte (2008) se utilizan los datos de la EFF de 2002 para realizar un análisis sobre la distribución de la riqueza en España desde una perspectiva personal, constatando que el nivel de desigualdad de la riqueza es más elevado que el de la renta. Para ese año, Azpitarte (ibídem) señala que el IG era de 0,5 mientras que el de la renta, también calculado a partir de los datos procedentes de la EFF, ascendía a 0,4. En cuanto a la participación relativa de los estratos superiores de la distribución en la riqueza total, se indica que “el 1% de los hogares más ricos en términos de riqueza acumula más del 12% del total de la riqueza, mientras que en el caso de la renta el porcentaje acumulado por el 1% más rico no alcanza el 7%” (FOESSA, 2008: 103). Además, obtiene que el 70% de la riqueza financiera⁴⁷⁶ queda concentrada en manos del 10% de los hogares más ricos mientras que el 40% más pobre acumula un valor negativo.

Asimismo, obtiene el IG para las diferentes categorías de elementos patrimoniales definidas por la encuesta y obtiene que los hogares más ricos poseen la mayor parte del valor de muchos de ellos, destacando que los AF son los que se distribuyen de manera más desigual. Concretamente, señala que activos como las acciones y otras formas de participación social y activos reales diferentes a la vivienda habitual son poseídos, de manera mayoritaria, por los hogares vinculados a los estratos superiores de la distribución de la riqueza. También destaca que los hogares inferiores de la distribución concentran una parte sustancial de la deuda, de manera que, para este estrato, la diferencia entre el valor bruto de la riqueza y el neto es significativa.

Bover (2008) también utiliza los datos derivados de la EFF, aunque en este caso los relativos a varios periodos, para valorar la distribución de la riqueza a lo largo del periodo, utilizando diferentes indicadores pero manteniendo, en todo caso, una perspectiva personal.

En esta investigación se pretende analizar también el grado de distribución de la riqueza pero manteniendo una perspectiva funcional, lo que conforma su principal aportación respecto a los trabajos mencionados anteriormente. En este caso, se focaliza el estudio en la posición de los trabajadores en la distribución de la riqueza, valorando especialmente su grado de acceso a la propiedad de los medios de producción.

⁴⁷⁵ En Bover (2004) y en las Guías para el usuario de la EFF que publica el Banco de España en su web se puede encontrar una explicación minuciosa de la metodología utilizada.

⁴⁷⁶ Calculada mediante la exclusión del valor de la vivienda y de los bienes de consumo duradero en el valor de la riqueza total.

Mediante la inclusión del estudio de la distribución del patrimonio familiar desde una perspectiva de clase se pretende detectar si los trabajadores, en su conjunto, participaron en las ganancias patrimoniales vinculadas a las burbujas inmobiliaria y financiera, así como valorar si la moderación salarial quedó compensada por una mayor participación de los trabajadores en las rentas derivadas de la propiedad de los activos. Además, la mayor parte de los elementos que conforman el patrimonio de los hogares pueden ser enajenados con el objetivo de obtener la liquidez necesaria para afrontar ciertas alternativas de consumo o ahorro, opción especialmente relevante para afrontar situaciones temporales de precariedad económica. Asimismo, mediante el estudio de la estructura de propiedad sobre los medios de producción, que en última instancia explica las pautas de distribución del ingreso, es posible comprender la propia dinámica de la estructura social española.

14.3.3. La participación de los asalariados en los principales agregados de riqueza

A continuación, se presenta la evolución de la participación relativa de los asalariados en los principales agregados que sirven de referencia para aproximarse al concepto de patrimonio total. La unidad de análisis que utiliza la EFF es el hogar, criterio que se considera adecuado para analizar la distribución de la riqueza, más si cabe considerando que algunos de los elementos patrimoniales que conforman la riqueza se utilizan de manera colectiva por la unidad familiar. Por lo tanto, se debe asignar una posición de clase a cada uno de ellos, sin ignorar que pueden quedar compuestos por diversos miembros que ocupen diferentes posiciones de clase en el marco de relaciones sociales de producción. En este caso, se ha optado por asignar una posición de clase a los hogares en correspondencia con la situación de la persona de referencia de la encuesta⁴⁷⁷. De esta manera, se ha considerado que el conjunto de hogares asalariados está conformado por todos aquellos en los que la persona de referencia declaraba haber sido empleado por cuenta ajena durante la mayor parte de su vida laboral⁴⁷⁸.

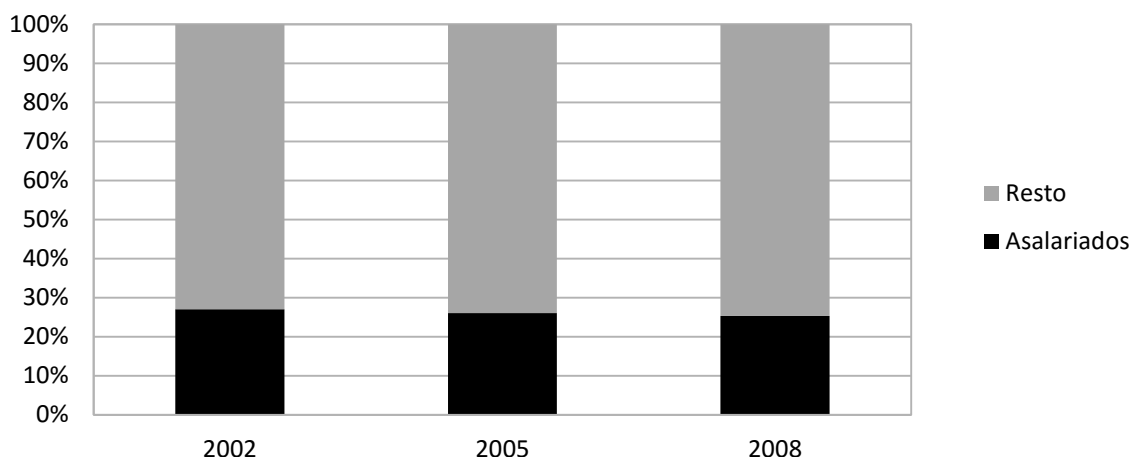
Por lo tanto, se utiliza un criterio relacional para definir las clases sociales del capitalismo español, según la posición que el hogar ocupa en el entramado de relaciones sociales de producción. Según se ha explicado, el diseño de la EFF, tras la realización de los ajustes mencionados, permite la clasificación de los hogares en clases sociales según esta perspectiva que, por otra parte, se considera que es la más acorde con el enfoque teórico mantenido en la investigación⁴⁷⁹.

⁴⁷⁷ Este criterio es el que mantienen Wolff y Zacharias (2007) para definir las clases sociales. Según se confirmó mediante comunicación escrita con el propio Servicio de Estudios del BE, la persona de referencia del hogar es la que mayor información dispone sobre la situación financiera del hogar.

⁴⁷⁸ Según la información recogida en la pregunta 6.81 del cuestionario. Para determinar la posición de clase se ha elegido la utilización del criterio histórico frente a la información sobre la situación actual a efectos de integrar en la muestra analizada el grupo de los jubilados, de especial relevancia para el caso analizado. Por lo tanto, los jubilados se clasifican en función de la posición social que ocuparon durante la mayor parte de su vida activa, criterio que coincide con el mantenido por Wolff y Zacharias (2007).

⁴⁷⁹ Este criterio diverge del mantenido en otros análisis sobre la distribución de la riqueza en los que se clasifica a los hogares en diferentes clases sociales según su nivel de ingresos o

Gráfico 14.6. Participación de los asalariados en la RTN (EFF)



En primer lugar, se presenta en el Gráfico 14.6 la trayectoria de la participación de los asalariados en el agregado de RTN, obtenida mediante la diferencia entre el valor corriente de los activos y el de las deudas. A su vez, el grupo de activos puede dividirse en AR y AF. El primer grupo se integra por los siguientes elementos patrimoniales: vivienda principal, otras propiedades inmobiliarias, joyas, obras de arte y antigüedades, así como el valor neto de aquellos negocios que algunos hogares poseen y cuya propiedad no queda representada mediante títulos financieros⁴⁸⁰. Los AF incluidos en el cálculo de la RTN son las cuentas corrientes, depósitos, títulos de renta fija, acciones, cotizadas o no, y otras formas de participación en la propiedad de las empresas, fondos de inversión y otros instrumentos de inversión colectiva, salvo fondos de pensiones⁴⁸¹, y otros derechos de cobro derivados de préstamos a terceros. En cuanto a las deudas, se recogen las de carácter hipotecario, otras deudas vinculadas a la adquisición de inmuebles así como otros préstamos pendientes.

Según puede apreciarse, no solo es que la participación de los asalariados en la distribución de esta variable fuera reducida desde el inicio del periodo, especialmente

riqueza. Esta es la manera de proceder de Wolff y Zacharias (2007) en el estudio mencionado, en el que consideran que la clase propietaria queda conformada por aquellos hogares cuya riqueza financiera neta supera los 4 millones de dólares, cota que, invertida a una tasa de rentabilidad factible del 4%, generaría una corriente de ingresos suficiente para que el hogar alcanzase un nivel de renta superior a la media.

⁴⁸⁰ En el valor de los negocios se ha incluido el valor de los terrenos y edificios del negocio, siempre y cuando no hayan sido incluidos por el hogar como parte de sus propiedades inmobiliarias. Este es el criterio mantenido en Banco de España (2010).

⁴⁸¹ El valor de los fondos de pensiones no se incluye porque solo en muy limitadas excepciones puede ser convertido en liquidez. Además, la encuesta únicamente recoge información sobre los fondos privados de pensiones. Este es el único factor por el que el agregado de riqueza total neta se diferencia del utilizado por Wolff y Zacharias (2006a).

considerando el peso relativo de esta clase en la población total, sino que, además, mantuvo una tendencia decreciente a lo largo del mismo. La participación relativa de los asalariados en la RTN cayó desde el 27,1% hasta el 25,3% mientras que los asalariados incrementaron levemente su peso relativo sobre el total de la muestra, desde el 62% hasta el 62,6%⁴⁸². Construyendo una ratio que relaciona ambos términos, a saber, la participación relativa de los asalariados en la RTN y el peso relativo de los hogares asalariados sobre el total, de manera similar al coeficiente salarial definido en la expresión 13.5, se pone de relieve el deterioro de la posición de los asalariados en la distribución de la riqueza: el valor de este coeficiente cayó desde el 43,7 hasta 40,4 durante los años analizados. Todo ello a pesar de la senda de crecimiento económico mantenida durante el periodo.

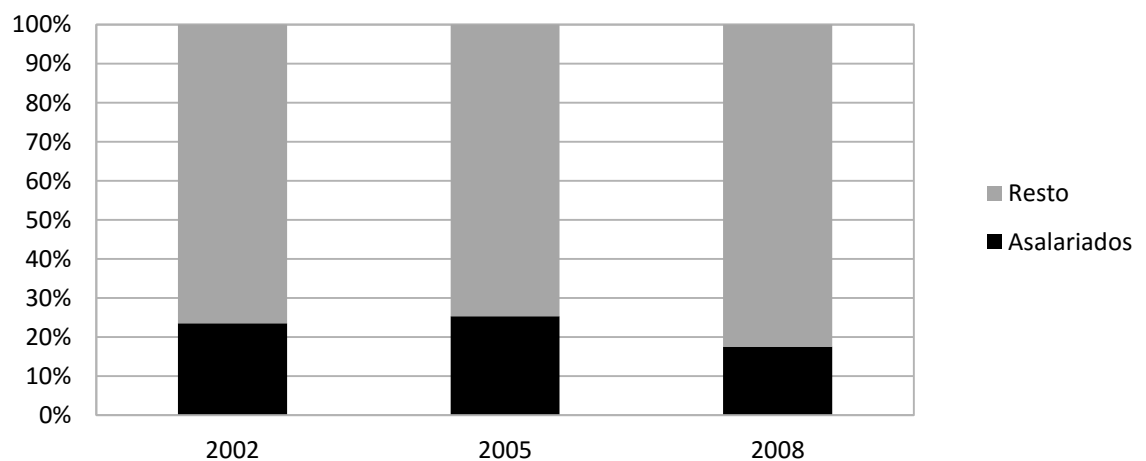
Otra variable comúnmente utilizada en los análisis sobre la distribución del patrimonio es la riqueza financiera neta (RFN), que es el resultado de suprimir del valor de la RTN el valor neto correspondiente a la vivienda principal -obtenido a su vez como la diferencia entre el valor de la vivienda principal y el préstamo hipotecario asociado a ella. La supresión del valor neto de la vivienda se motiva en el hecho de que la vivienda principal, a diferencia de otros elementos patrimoniales, representa un medio de consumo que presta servicios directos (Wolff, 2000a) y, además, su posesión no permite disfrutar de la burbuja especulativa: el incremento potencial de renta solo se realiza si el activo se vende, lo que no hace la mayoría de la población al utilizarla como bien de consumo duradero. Y, en el caso de hacerlo, el efecto se diluiría por el incremento de los precios de los inmuebles al adquirir o alquilar otra vivienda (Cottrell, 1984: 142). Desde esta perspectiva, la riqueza queda considerada como depósito de valor y fuente potencial de consumo, recogiendo únicamente activos que pueden generar ingresos y que son utilizados como reserva de valor.

Aunque se argumenta habitualmente que el incremento del precio de la vivienda principal permite a las familias aumentar su consumo mediante el acceso a mayores niveles de endeudamiento, según los datos de la EFF, solo el 2,3%, 4% y 3,3% de los hogares, en cada uno de los tres años que cubre la encuesta, respectivamente, incrementaron su nivel de endeudamiento como consecuencia del aumento del precio de su vivienda principal. Por su parte, Bover (2005) advierte de que el efecto riqueza es nulo si los propietarios deciden no cambiar de vivienda o si se cambian a una vivienda de características similares. Considera que la presión alcista sobre el nivel de precios de la vivienda solo podría incrementar el consumo privado “si los hogares consideran la posibilidad de mudarse a una casa de menor tamaño en su vejez (cuando las necesidades de consumo de vivienda son por lo general menores)” (ibídem, 56). Y, además, considera que se suele sobredimensionar el impacto de la revalorización de la vivienda principal sobre el consumo al no contemplar los costes de cambio de vivienda ni

⁴⁸² Como se puede comprobar, la importancia relativa de los hogares asalariados sobre el total de encuestados en la EFF es inferior a la que realmente alcanza la clase asalariada en la estructura social española (Gráfico 12.10). Esta diferencia responde a que, como se ha señalado más arriba, la muestra de población de la EFF no es aleatoria sino que los hogares de mayor nivel de riqueza, que suelen pertenecer a otras clases sociales, se encuentran sobrerrepresentados.

las limitaciones de acceso al crédito por parte de aquellas familias que sufren restricciones de liquidez. Por lo tanto, concluye que los efectos estimados de la riqueza inmobiliaria sobre el consumo son o bien no significativos o bien muy reducidos. De este modo, las revalorizaciones inmobiliarias fueron disfrutadas, fundamentalmente, por aquellos hogares que mantenían en propiedad inmuebles distintos a su vivienda habitual. Por lo tanto, la vivienda principal se incluye dentro del análisis del patrimonio familiar como consecuencia de los servicios directos que presta aunque mantiene un carácter completamente distinto al del resto de elementos patrimoniales, de ahí que se excluya para el cálculo de la RFN.

Gráfico 14.7. Participación de los asalariados en la RFN (EFF)



En el Gráfico 14.7 puede comprobarse que, al igual que en el caso anterior, la participación de los asalariados en la RFN también se erosionó a lo largo del periodo. No obstante, en este caso, cabe destacar dos diferencias. En primer lugar, la caída no se mantuvo a lo largo del periodo analizado ya que en el año 2005 experimentó cierto repunte. No obstante, a lo largo del periodo, la participación de los asalariados acumuló una caída de más del 25% -desde el 23,5% inicial hasta el 17,5% del año 2008. Por otra parte, el nivel de RFN controlado por los asalariados es más reducido que en el caso de la RTN, lo que demuestra que la inclusión de la vivienda principal en los agregados que habitualmente se utilizan para analizar la distribución de la riqueza amortigua el grado real de desigualdad en la estructura de propiedad sobre el patrimonio.

Esta primera aproximación a la dinámica de distribución de la riqueza parece confirmar que el modelo de crecimiento desplegado no favoreció la inclusión de los asalariados en la estructura de propiedad patrimonial. Más que participar en las ganancias patrimoniales derivadas de los procesos especulativos, la clase asalariada quedó sometida a un proceso de creciente endeudamiento, derivado de la regresión

salarial que requirió la aceleración de la acumulación, que no hizo sino empeorar su posición en las relaciones de distribución del patrimonio neto.

14.3.4. Comparación entre clases sociales de los niveles de riqueza

También resulta de interés ofrecer una estimación de las diferencias existentes en los niveles de riqueza total para las distintas clases sociales. No obstante, según el diseño de la encuesta, el criterio mantenido en el apartado anterior para definir la clase asalariada no puede ser utilizado para definir el resto de clases⁴⁸³. De ahí que haya que recurrir a la información relativa a la posición laboral de los sujetos en el momento de la realización de la encuesta para poder efectuar un análisis comparativo entre clases sociales. La principal limitación de este criterio es la imposibilidad de asignar posiciones de clase a aquellos hogares en los que la persona de referencia no forma parte de la población activa, siendo el colectivo más numeroso el de los jubilados, que representan una porción significativa de la muestra⁴⁸⁴. De ahí que queden fuera del análisis. Conforme a este criterio, y considerando la información disponible en la EFF, se definen cuatro clases sociales para abordar el análisis comparativo de la distribución de la riqueza entre ellas:

- Asalariados: clase conformada por todos aquellos hogares en los que la persona de referencia declaraba estar desempleado o trabajar por cuenta ajena en el momento de realización de la encuesta, salvo aquellos cuya ocupación consiste en la dirección.
- Directivos: empleados por cuenta ajena cuya ocupación consiste en la dirección. La escisión de este segmento del grupo de asalariados queda justificada por la específica situación patrimonial que mantiene la mayor parte de ellos.
- Autónomos: trabajadores por cuenta propia sin asalariados a su cargo o con asalariados en el caso de que todos ellos sean miembros del hogar.
- Capitalistas: empleados por cuenta propia con asalariados a su cargo distintos a los miembros del hogar.

A partir de esta clasificación de los hogares, se presenta en las siguientes tablas (Tabla 14.1 y 14.2) información sobre la situación patrimonial de cada una de estas clases

⁴⁸³ Según la pregunta utilizada para definir la clase asalariada en el caso anterior, los encuestados son clasificados como trabajadores por cuenta ajena o por cuenta propia, sin poder diferenciar, en este segundo caso, los sujetos que han ejercido como autónomos durante la mayor parte de su vida laboral de aquellos otros que conforman la clase capitalista.

⁴⁸⁴ Aunque se podría haber identificado fácilmente a los jubilados que forman parte de la clase asalariada combinando la información de su situación en el momento de realización de la encuesta con la relativa a la posición mantenida durante la mayor parte de su vida activa, la dificultad radica en la clasificación de los jubilados que pertenecen al resto de clases sociales ya que, según se ha indicado anteriormente, la información que ofrece la EFF no permite hacerlo.

en los años 2002 y 2008, a efectos de valorar las principales transformaciones a las que quedaron sometidas a lo largo del periodo. En la Tabla 14.1 se muestra información relativa a la RTN y en la Tabla 14.2 la variable analizada es la RFN. En cualquier caso, con la pretensión de resaltar el grado de desigualdad patrimonial entre la clase asalariada y el resto, se presenta una ratio obtenida mediante la relación entre el nivel de riqueza de la clase asalariada y el relativo a cada una de las otras clases sociales. De este modo, al expresarse las ratios en términos porcentuales, un valor inferior (superior) a 100 reflejaría que el nivel patrimonial de la clase asalariada es inferior (superior) al de la clase objeto de comparación. Para cada una de las dos variables analizadas se ha presentado la ratio calculada a partir de los valores medianos, como consecuencia de que en el caso de la distribución de la riqueza, cuyo grado de desigualdad es más elevado que el de la renta, los valores medios pierden representatividad⁴⁸⁵.

Tabla 14.1. RTN de la clase asalariada sobre la del resto de clases
(EFF)

	Autónomos	Directivos	Capitalistas
2002	43,19	21,03	18,29
2008	35,32	14,78	13,97
Variación (%)	-18,21	-29,7	-23,62

En primer lugar, son destacables las enormes diferencias existentes en el año 2008 entre el valor mediano de la RTN de la clase asalariada y el relativo al resto de clases sociales. La RTN mediana de los asalariados representa algo más de un tercio de la de los autónomos en el año 2008 (35,32). Pero las diferencias son más acusadas si la comparación se efectúa con el resto de clases sociales. No obstante, de mayor interés para el objetivo de la investigación resulta el análisis diacrónico. Y, como puede observarse, la tendencia en este sentido fue clara: las diferencias patrimoniales en términos de RTN entre la clase asalariada y el resto se intensificaron a lo largo de estos años. Aunque los valores de las ratios en el año 2002 reflejaban niveles reducidos en los tres casos eran mayores que los del año 2008. Las ratios calculadas experimentaron un retroceso a lo largo del periodo como refleja el signo negativo de sus tasas de variación. Y, además, la caída acumulada tuvo un carácter sustancial. De este modo, se pone de manifiesto la dispar senda de crecimiento de la RTN de la clase asalariada respecto a la alcanzada por el resto de clases sociales.

⁴⁸⁵ Concretamente, cada valor se ha obtenido a partir de la siguiente fórmula:

$$R^{a-i} = \frac{W_a}{W_i} \times 100 \quad (14.2)$$

siendo W_a el valor mediano de la riqueza para la clase asalariada y W_i el valor mediano de la riqueza para la clase i . De este modo, R indica el porcentaje que el valor de la riqueza mediana de la clase asalariada representa respecto al valor de la riqueza mediana de la clase i .

Tabla 14.2. RFN de la clase asalariada sobre la del resto de clases (EFF)

	Autónomos	Directivos	Capitalistas
2002	6,37	2,87	1,68
2008	5,71	1,9	1,54
Variación (%)	-10,41	-33,83	-8,26

No obstante, las diferencias se agudizan si la comparación se realiza para la RFN, descontando el valor neto de la vivienda principal de la RTN. En este caso, las ratios toman un valor muy reducido, inferior en todo caso al 10%, reflejando así las enormes disparidades entre la situación patrimonial de la clase asalariada y la del resto de clases una vez que se mantiene al margen del estudio la vivienda principal. De nuevo, la tendencia a lo largo del periodo fue contundente, reflejando una intensificación de las elevadas diferencias existentes en el año 2002. Aunque las tasas de variación son algo más reducidas que en el caso anterior, salvo en el caso de los directivos, la caída, en los tres casos, es muy significativa.

Por lo tanto, se puede afirmar que, en términos patrimoniales, el modelo de crecimiento desplegado a lo largo del periodo que comprenden los años analizados no favoreció por igual a todas las clases sociales. A pesar de que la clase social integrada por los hogares asalariados disfrutó de cierto avance en sus niveles de riqueza, expresados tanto en términos de RTN como de RFN, su ritmo de crecimiento fue muy reducido en comparación con el progreso que experimentó el patrimonio del resto de clases sociales. Considerando la elevada distancia de la que se partía y este desigual ritmo de avance se puede afirmar que, según los datos analizados, estas diferencias patrimoniales entre la clase asalariada y el resto de clases se agudizaron a lo largo del periodo.

Por una parte, la contención a la que quedaron sometidos los salarios dificultó que este tipo de familias pudieran incrementar su nivel de patrimonio sobre la base de un mayor ahorro. Por otro lado, analizando estos datos se puede entender quienes fueron los principales beneficiarios de las ganancias patrimoniales vinculadas a las burbujas especulativas. Valorando las sustanciosas diferencias una vez que se descuenta la vivienda principal, se puede observar que la RFN, integrada por los elementos patrimoniales que fueron objeto de especulación, queda concentrada, en su mayoría, por el resto de clases sociales.

14.3.5. Acceso a la propiedad

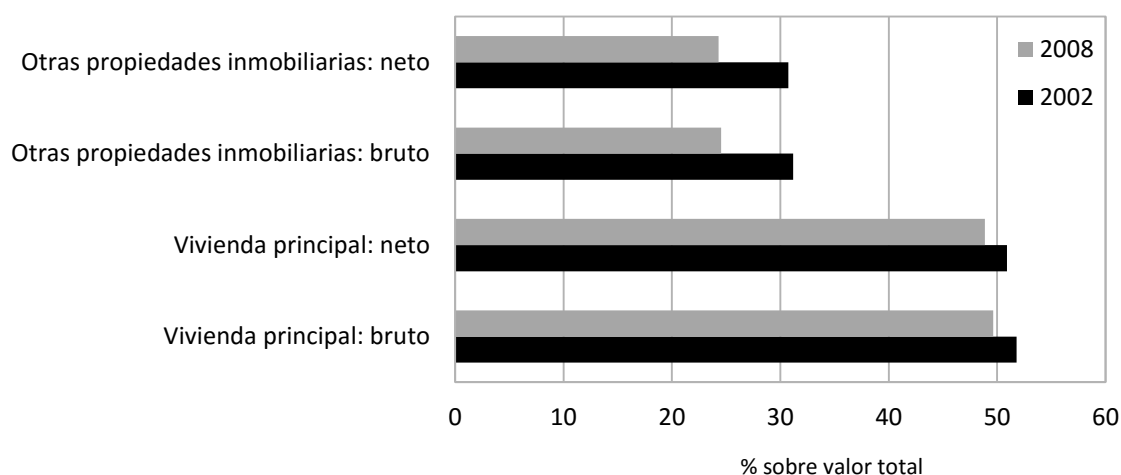
Una vez que se ha constatado el creciente deterioro de la posición de los asalariados en la distribución de la riqueza a partir del análisis de los principales agregados, se procede a continuación al análisis particularizado para cada uno de los principales elementos patrimoniales que conforman la riqueza total. Concretamente,

atendiendo a los objetivos del capítulo, se integran en el análisis los principales activos que permiten el acceso a la propiedad de medios de producción así como aquellos otros que quedaron sometidos a las principales presiones especulativas.

En este caso, se pretende poner de manifiesto las principales transformaciones que experimentó la clase asalariada en las relaciones de distribución de la riqueza a lo largo del periodo, frente al estudio comparativo entre clases sociales, de ahí que se retome el criterio utilizado en la primera parte del análisis para definir a la clase asalariada. Es decir, se integran en el conjunto de la clase asalariada a todos aquellos hogares en los que la persona de referencia declaraba haber realizado una actividad por cuenta ajena durante la mayor parte de su vida laboral. Frente a la definición de las clases sociales según la posición de la persona de referencia en el momento de realización de la encuesta esta última opción, de carácter más comprensivo, permite integrar en el análisis el significativo segmento de los asalariados jubilados. Por lo tanto, es más oportuna para el estudio que se aborda en este apartado ya que el conjunto seleccionado de hogares es más representativo de la clase asalariada.

La comparación de los datos del primer (2002) y del último año (2008) disponibles permite poner de relieve los cambios más significativos experimentados por la participación de los trabajadores en la propiedad de los principales activos que conforman el patrimonio familiar. Para cada uno de los elementos patrimoniales analizados se calcula un indicador que representa la relación entre el valor del conjunto de activos poseídos por la clase asalariada y el valor del total de activos que poseen las familias. De este modo, se obtiene el peso relativo de los asalariados en la propiedad de cada uno de ellos.

Gráfico 14.8. Participación de la clase asalariada en la propiedad de activos inmobiliarios (EFF)



En primer lugar, en el Gráfico 14.8, se refleja la participación de los trabajadores en la propiedad de los inmuebles. Tanto para la vivienda principal como para el resto de propiedades inmobiliarias se presentan los datos en términos brutos y netos, descontando el valor de las deudas vinculadas a la adquisición de estos activos, con el objetivo de detectar posibles especificidades en los procesos de endeudamiento de la clase asalariada. Además, se ofrecen debidamente separados los datos relativos a la vivienda principal de los del resto de propiedades inmobiliarias.

En el caso de la vivienda principal, no se observan diferencias significativas comparando la participación en términos brutos y netos, apreciándose únicamente una participación ligeramente más reducida si se descuenta el valor de las deudas. A pesar de ser el activo en el que la participación de los trabajadores es más elevada, resultado de la elevada extensión de la propiedad de este activo en el caso español, los asalariados mantienen un porcentaje de propiedad inferior al correspondiente a su peso relativo en la estructura social como consecuencia de las diferencias de valor entre las viviendas poseídas. Es decir, las diferencias entre clases sociales no se corresponden tanto a un desigual acceso a la propiedad del activo, que también, sino, fundamentalmente, a las diferencias existentes en los valores promedios de las viviendas poseídas.

Una de las causas que explican la mayor propensión de las familias españolas a comprar una vivienda es el limitado poder adquisitivo de las pensiones por jubilación, lo que las incita a adquirirla durante el periodo en el que se mantienen activos en el mercado laboral para que su nivel de vida no se deteriore de manera notable tras la jubilación. De cualquier modo, en ambos casos, expresando el valor del activo en términos brutos o netos, la participación de los trabajadores en la propiedad de este activo fue decreciente.

En el caso del resto de propiedades inmobiliarias la proporción de la que es propietaria la clase asalariada es más reducida que en el de la vivienda principal, ya que su propiedad está mucho menos extendida. Aunque solo una reducida parte de estos activos es utilizada como medios de producción, su inclusión en el análisis permite valorar quienes pudieron sacar beneficio de las ganancias patrimoniales vinculadas a la burbuja inmobiliaria. Y, como puede comprobarse, solo una pequeña -un 24,31% en términos netos en 2008- y decreciente fracción -desde el 31,17% del 2002- de estos activos quedaba en manos de la clase trabajadora, por lo que su participación en las posibles ganancias patrimoniales derivadas de su enajenación en plena burbuja especulativa tuvo un carácter secundario. Por lo demás, las tendencias son parecidas a las reflejadas más arriba para la vivienda principal, detectándose sólo ligeras diferencias entre la expresión en términos brutos y netos del valor de los activos y una caída durante los años analizados de la participación de los trabajadores en su propiedad.

Más importante es el análisis de la distribución de la propiedad de los activos financieros, que se representa en el Gráfico 14.9. Aunque también quedaron sometidos a su propia burbuja especulativa, fuente potencial de ganancias en el caso de la liquidación de los activos, su inclusión queda justificada esencialmente porque muchos de ellos representan la propiedad de medios de producción y, además, su titularidad genera cierto

flujo de ingresos a sus propietarios. Por lo tanto, el análisis que se considera más relevante es el de las acciones así como el del resto de formas de participación social.

Los diferentes gobiernos que se sucedieron a lo largo de la fase de análisis defendieron el carácter exitoso del programa de privatizaciones argumentando que consiguió expandir el número de inversores en renta variable, estimulando especialmente la participación en bolsa de los pequeños inversores. Uno de los objetivos que se pretendió alcanzar mediante las privatizaciones, vinculado directamente con el objeto de investigación, fue la mejora de la distribución del ingreso. Según este argumento, las privatizaciones no solo garantizarían una asignación más eficiente de los recursos sino que servirían para promover la participación de los trabajadores en el accionariado de las empresas privatizadas, favoreciendo así la difusión de los beneficios empresariales entre una fracción creciente de la sociedad. Desde esta perspectiva se sostenía que las privatizaciones conformaban un soporte para la democracia mediante la generalización de la propiedad de las acciones (González, 2009).

Incluso desde las propuestas más apologéticas se ha defendido que las políticas de privatización y desregulación, como las aplicadas en el caso español durante la fase analizada, favorecerían la aparición de una nueva modalidad del capitalismo denominado *capitalismo popular*⁴⁸⁶. Estos planteamientos no quedan restringidos a la teoría convencional sino que se pueden encontrar incluso en la propia heterodoxia. Álvarez y Medialdea (2006) analizan la propuesta regulacionista del capitalismo patrimonial o accionariado salarial, que defiende que en esta -supuesta- nueva fase del capitalismo la figura del asalariado se transforma al dejar de depender de sus ingresos salariales como consecuencia de la extensión social de la propiedad del capital, gracias fundamentalmente a los instrumentos de inversión colectiva. Es decir, la propia figura del asalariado se habría transformado para convertirse en copropietario del capital y esta mutación de la relación laboral favorecería la conciliación de intereses entre capital y trabajo. Desde esta perspectiva, la mayoría de las familias trabajadoras habrían conformado un nuevo accionariado, transformando así la forma de financiación y gestión de las empresas. De ahí que se proponga que el consumo privado y la demanda agregada no solo dependen de la masa salarial. Desde estos planteamientos se desprende que el acceso a la propiedad por parte de la mayoría de los trabajadores y, por ende, su participación en la distribución de las rentas de la propiedad, invalida la utilización de los enfoques clásicos sobre la estructura social en el capitalismo basados en la contraposición de propietarios y asalariados (King y Reagan, 1976).

Arocena (2003: 14; traducción propia) señala que el proceso masivo de privatización contribuyó “al fortalecimiento de los mercados financieros españoles, así como a la aparición del capitalismo popular. (...) sobre un 25% de la población adulta española -8 millones de personas- son accionistas individuales, directamente o mediante fondos de inversión y de pensiones”. Ortega y Sánchez (2001) también defienden que favoreció el capitalismo popular, permitiendo que en 1997 hubiera ya más de 2 millones

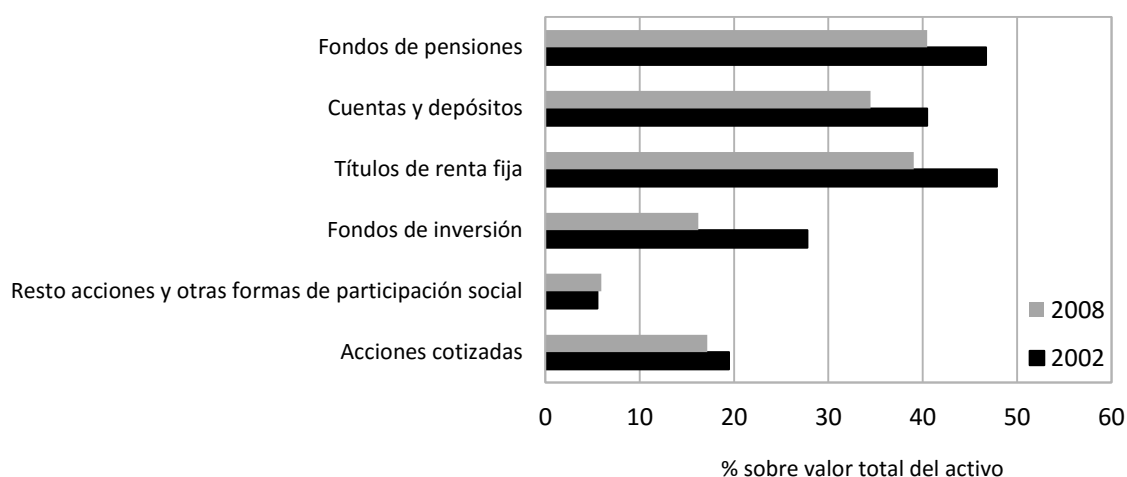
⁴⁸⁶ Planteamientos que, por otra parte, tienen un efecto propagandístico de interés para el capital al favorecer la desmovilización de los trabajadores.

de inversores. Y Sevilla (2002) defiende que gracias a ellas se consiguió que más de 10 millones de accionistas fueran pequeños propietarios de las empresas. Wolff (2007) señala que desde los propios medios de comunicación se ha contribuido a difundir la idea de que gracias al capitalismo popular se ha promovido la participación de todas las familias en el boom bursátil del periodo analizado.

Por lo tanto, según esta línea argumental, las privatizaciones, junto a la aparición de los instrumentos de inversión colectiva en los mercados financieros, favorecieron el acceso de los trabajadores asalariados a la propiedad empresarial. De ese modo, los trabajadores dirigieron el ahorro salarial, a través de diferentes productos de ahorro y, en muchos casos, mediante la intermediación de agentes financieros, a la adquisición de títulos que representan propiedad empresarial⁴⁸⁷.

Este hecho es de enorme relevancia ya que supondría el desvanecimiento de la explotación de una clase social por otra en el marco de las relaciones de producción capitalistas: mediante las rentas derivadas de la propiedad de estos activos los asalariados recuperarían, al menos en parte, el plusvalor que se les arrebató en el proceso productivo. Y, por lo tanto, el capitalismo habría sido capaz de alcanzar no solo la democracia política sino también la económica, permitiendo la generalización de la propiedad de los medios de producción. Asimismo, posibilitaría que los asalariados compensaran la regresión salarial experimentada durante el periodo al permitirles el acceso a la propiedad de ciertos activos que les garantizan la obtención de rentas derivadas de su propiedad e, incluso, de ganancias patrimoniales si son objeto de liquidación en un contexto especulativo.

Gráfico 14.9. Participación de la clase asalariada en la propiedad de AF (EFF)



⁴⁸⁷ Drucker (1993) llega a referirse a esta fase como la del socialismo de los fondos de pensiones.

No obstante, el análisis del impacto de las privatizaciones sobre la estructura de propiedad mediante el uso del número de accionistas⁴⁸⁸ incorpora una importante limitación. Aunque este indicador puede ser válido para estudiar otra serie de aspectos no permite valorar el peso relativo de la propiedad empresarial al que ha accedido la clase asalariada. Dumenil y Levy (2004) constatan que, efectivamente, hay un mayor número de propietarios de diferentes activos, pero el valor que controlan es cada vez menor⁴⁸⁹. Y lo mismo se constata para el caso español, según lo revelado en el Gráfico 14.9.

En el año 2002 la participación de los trabajadores en la propiedad de las acciones era reducida, de un 19,46%. Pero, además, a lo largo de los últimos años del denominado *milagro español*, su participación se vio mermada hasta el 17,17%. De este modo, se pone de manifiesto que el patrón de crecimiento potenció la asimétrica distribución de los medios de producción. En el caso de las acciones no cotizadas y el resto de formas de participación en la propiedad empresarial el peso relativo de los asalariados experimentó una ligera mejoría. Sin embargo, los niveles tan reducidos de ambos años revelan que la participación de los trabajadores tuvo un carácter marginal: a lo largo del periodo, el peso relativo de la propiedad de los trabajadores subió desde el 5,52% hasta el 5,92%.

De cualquier modo, se debe valorar que la mera adquisición de títulos de propiedad empresarial no es suficiente para romper la dependencia salarial de los sujetos pertenecientes a esta clase social, a no ser que la compra sea de tal magnitud que permita obtener una cantidad de ingresos que garantice su reproducción material.

Asimismo, puede afirmarse que la clase asalariada tampoco se benefició del proceso de revalorización bursátil experimentado a lo largo del periodo. Los efectos de la burbuja no se propagaron entre la mayoría de las familias ya que la propiedad de las acciones cotizadas quedó crecientemente concentrada en una fracción reducida de la sociedad. En esta misma línea, Alvaredo y Saez (2005) destacan que la burbuja financiera fue, fundamentalmente, aprovechada por los hogares situados en los estratos superiores de la distribución. Especialmente como consecuencia de que las ganancias patrimoniales realizadas han sido disfrutadas, fundamentalmente, por aquellos sujetos vinculados a los estratos superiores de la distribución. Entre otros motivos, esto explica la escalada de los niveles de desigualdad entre la riqueza total (expresada tanto en términos de RTN como de RFN) controlada por la clase asalariada y el resto de clases.

Otros elementos patrimoniales que representan la propiedad de medios de producción son los fondos de inversión y los de pensiones⁴⁹⁰. Las instituciones de inversión colectiva han irrumpido en las últimas décadas asumiendo un protagonismo creciente en el sector financiero. De nuevo, se observa una participación decreciente de

⁴⁸⁸ También en Boutchkova y Megginson (2000) se mantiene este criterio.

⁴⁸⁹ Concretamente, en el artículo mencionado se calcula la ratio que relaciona la riqueza poseída por diferentes cuantiles con la que mantiene en propiedad el 1% superior de la población, obteniendo una caída tendencial de la ratio en todos los casos.

⁴⁹⁰ Aunque cierta parte de los recursos depositados en estas formas de inversión es canalizada hacia la deuda pública, la mayoría se orienta hacia la financiación del sector privado, dirigiéndose, en buena medida, a la adquisición de diferentes títulos de propiedad social.

los trabajadores en su propiedad a lo largo del periodo, especialmente destacada en el caso de los fondos de inversión, en el que la propiedad de los trabajadores asalariados cayó casi a la mitad -desde el 27,8% hasta el 16,2%. De esta manera, estos activos tampoco sirvieron para promover la participación de los asalariados en la propiedad de los medios de producción. El peso relativo de los trabajadores en la propiedad fue superior en el caso de los planes de pensiones, en cierta parte porque no solo se incluyen los planes individuales y los seguros de jubilación, sino también los planes de empleo. Además, su propiedad está más extendida entre la clase asalariada como consecuencia del deterioro que ha sufrido el sistema público, mediante el endurecimiento de las condiciones de acceso y el establecimiento de métodos de cómputo de la cuantía de las prestaciones desfavorables para los intereses de la clase trabajadora, lo que explica la mayor propensión de los asalariados a dirigir sus ahorros hacia este tipo de activos. No obstante, son activos que únicamente pueden convertirse en liquidez, antes de la edad de retiro, en circunstancias excepcionales⁴⁹¹.

El peso relativo de los asalariados únicamente es significativo en el caso de los AF más seguros, como las cuentas y depósitos y los títulos de renta fija. Aun así, los indicadores reflejan unos valores alejados del peso relativo de los asalariados en la muestra. Según Azpitarte (2008), las cuentas bancarias conforman una porción significativa de la riqueza total de los sujetos que pertenecen a los estratos inferiores de la distribución. No obstante, también en estos casos la participación de los trabajadores se erosionó a lo largo del periodo. La importancia de estos activos radica en que su posesión genera un flujo de ingresos en favor de sus propietarios y, además, representa una importante fuente de obtención de liquidez con la que es posible afrontar situaciones temporales de dificultad económica.

Por lo tanto, se puede afirmar que ni el proceso de privatizaciones ni la irrupción en el sector financiero de los IIC promovieron la participación de los asalariados en la estructura de propiedad de los medios de producción. Más bien, al contrario, la participación de los trabajadores en la propiedad de la mayor parte de los elementos patrimoniales analizados se vio mermada a lo largo del periodo. Asimismo, como se ha justificado en el capítulo anterior, el impacto salarial de las privatizaciones fue negativo. Por lo tanto, no se puede afirmar que las reformas emprendidas reforzaran la posición de los asalariados en la estructura de propiedad de los medios de producción. De la misma manera, la particular posición de esta clase en las relaciones de propiedad explica que los hogares asalariados, a pesar de representar a la mayoría de la población, no fueran los principales beneficiarios de las ganancias patrimoniales vinculadas a las burbujas especulativas.

Por último, tampoco puede afirmarse que las rentas de la propiedad compensaran los efectos del ajuste salarial. El ahorro, al igual que las rentas que de él se derivan, se encontraba muy concentrado en el capitalismo español. Además, debe valorarse que buena parte del ahorro salarial se dedica a la posposición de decisiones de consumo y no

⁴⁹¹ De ahí su exclusión en el cálculo de los agregados de la riqueza (RTN y RFN).

a la adquisición, mediante diferentes vías, de medios de producción⁴⁹². De ahí la mayor importancia de la propiedad de los asalariados en el caso de los activos más líquidos como cuentas y depósitos.

El análisis efectuado en este capítulo se ha abordado a partir de la consideración de que la distribución de los medios de producción conforma la premisa básica que permite comprender la forma mediante la que participan los sujetos en el proceso productivo, así como la distribución del propio resultado de este proceso. En todo caso, se ha de considerar que las conclusiones obtenidas sobre la distribución de la riqueza están limitadas por la relativa escasez de datos disponibles.

Del análisis conjunto de los datos ofrecidos por la EFF se puede concluir que, lejos de favorecer la extensión de la propiedad de los medios de producción, la dinámica de acumulación durante la fase de crecimiento previa a la crisis generó una estructura de propiedad más concentrada. La participación de los asalariados en la RTN mantuvo una senda decreciente a lo largo de los años analizados aunque su situación es más comprometida si se excluye del agregado de riqueza el valor neto de la vivienda. Las diferencias entre los niveles patrimoniales de la clase asalariada y los del resto de clases se agudizaron a lo largo del periodo, lo que se puede entender como el resultado de las pautas de distribución de la riqueza derivadas de la acumulación capitalista y del ajuste salarial desplegado durante el periodo, que debilitó las posibilidades de ahorro de los asalariados.

Esta dinámica de concentración de la riqueza representa el envés del proceso de asalarización de la población detectado en el capítulo 12, en el que también se puso de manifiesto el proceso de centralización de la propiedad desde la perspectiva empresarial. El resultado fue una estructura social cada vez más polarizada, con una fracción creciente de la sociedad cuya principal fuente de ingresos era el salario, renta sometida a una profunda constricción durante todo el periodo, y otra, de carácter minoritario, que concentró una porción creciente de la propiedad.

El análisis de la participación de los trabajadores en la propiedad de diferentes activos permite desmitificar la idea de que las políticas que transformaron el régimen de propiedad -las privatizaciones, cambio del modelo fiscal y las políticas de desregulación- favorecerían la extensión de la propiedad de la riqueza entre las diferentes clases sociales. Más bien, sirvieron para agudizar la dinámica de centralización de la propiedad inherente a la acumulación capitalista. Con carácter general, los asalariados no reforzaron su posición en las relaciones de propiedad sobre los medios de producción.

⁴⁹² Azpitarte (2008) señala que los bienes de consumo duradero conforman un peso relativo muy elevado en la riqueza total de los estratos inferiores de la distribución.

Además, la clase trabajadora no pudo ver compensada la presión a la baja sobre los salarios con una participación creciente en las rentas derivadas de la propiedad. Las reformas emprendidas no favorecieron el acceso generalizado de los asalariados a la propiedad empresarial, de ahí que su posición en la participación de las rentas de la propiedad sea residual. Asimismo, tampoco resultaron ser los principales beneficiarios de las posibles ganancias patrimoniales derivadas de las burbujas ya que su participación en la propiedad de los activos sometidos a las presiones especulativas fue reducida y decreciente, tanto en los activos reales como en los financieros. De este modo, durante la última fase de crecimiento, los niveles de desigualdad entre clases sociales se dispararon, no solo en términos de ingresos, sino también desde el punto de vista de la riqueza. El grado de asimetría en la distribución de los AF es mayor que en el caso de los AR, lo que adquiere una relevancia más elevada en el caso de aquéllos que representan la propiedad de medios de producción. No solo es que los niveles de desigualdad en la distribución de la riqueza sean elevados sino que crecieron a lo largo del periodo, ya que la participación de los trabajadores en la propiedad de los principales elementos patrimoniales se vio deteriorada.

Conforme a todo ello, se puede concluir que las diferencias entre las dos clases fundamentales del capitalismo español, a saber, propietarios y asalariados, lejos de desvanecerse, se agudizaron a lo largo del periodo. La estructura tradicional de clases del capitalismo no solo prevaleció sino que se reforzó durante el periodo analizado, como resultado de la importancia relativa creciente que estas dos clases asumieron a lo largo de la fase analizada. Por lo que la pretendida conciliación de intereses resultante de las reformas estructurales emprendidas resultó ser una quimera.

CONCLUSIONES GENERALES

La investigación pretendía esclarecer las causas últimas que explican la particular regresión sufrida por los salarios en España durante la fase de crecimiento, así como la creciente centralización de la propiedad de los medios de producción que permite comprender la asalarización de la población. Para ello, se ha construido un relato argumentado, con la constatación empírica pertinente y fundamentado en el cuerpo teórico derivado de la TLV. Con carácter general, se puede considerar que se han conseguido contrastar las hipótesis de partida de la investigación, cumpliendo con los objetivos propuestos en la fase inicial de la investigación, como se justifica a continuación.

Conclusiones obtenidas a partir de los objetivos planteados en la investigación

A continuación se comentan las principales enseñanzas derivadas del proceso de investigación en clara correspondencia a los objetivos y las hipótesis iniciales planteadas en el trabajo.

- *Hipótesis 1.* Con el objetivo de aliviar las crecientes tensiones sobre la rentabilidad el capital desplegó una estrategia de desvalorización de la fuerza de trabajo a efectos de conseguir una distribución favorable del ingreso total, en detrimento de los intereses de los asalariados, que se materializó en una caída de la participación de los salarios en la renta de la economía española.

En primer lugar, debe señalarse que se ha verificado la tendencia estructural de erosión del salario relativo a lo largo de la fase de análisis. La participación de los salarios en el ingreso total cayó desde el 54,3% hasta el 53,1% durante este periodo. No obstante, para valorar la verdadera magnitud de la regresión salarial debe considerarse que la clase asalariada incrementó su importancia relativa en la estructura social: concretamente, su peso relativo ascendió desde el 80,6% hasta el 83,8% de la población activa. Es decir, la clase asalariada, conformada por una parte creciente de la población, tuvo que repartirse una parte decreciente del producto total. El coeficiente salarial, obtenido como la relación entre el salario relativo y el peso relativo de la clase asalariada en la población activa, integra ambos fenómenos, reflejando con precisión la erosión de las rentas salariales. En este caso, el indicador mantiene una caída desde el 60,7 hasta el 56,8 que muestra, en primer lugar, la distancia respecto a la situación de equidistribución (se corresponde con un valor de 100 para el indicador) y, desde una perspectiva diacrónica, el deterioro de la posición de la clase asalariada en las relaciones de distribución del ingreso.

La dinámica salarial regresiva no responde a factores coyunturales vinculados únicamente al caso español. Como se ha podido constatar, es una tendencia compartida por las principales potencias de la economía mundial durante la fase de estudio. Por lo tanto, se considera que responde a una tendencia estructural que refleja las principales contradicciones inherentes al propio proceso de valorización del capital. Es decir, se entiende que la forma particular de distribución del ingreso no es más que el resultado de la dinámica de acumulación.

Las dificultades crecientes de valorización a las que se enfrenta el capital explican la caída del salario relativo. La incesante mecanización que propugna la acumulación capitalista merma la capacidad del capital en su conjunto para generar valor nuevo, lo que genera una tensión creciente sobre la rentabilidad que se pretende aliviar mediante diferentes vías. En el caso español, la estrategia utilizada ha sido el incremento de la tasa de plusvalor con el objetivo de promover una distribución del valor nuevo favorable a los intereses del capital que contrarrestase la citada presión sobre la ganancia.

Únicamente la necesidad por parte del capital de incrementar la tasa de plusvalor permite comprender la posición central en la que se situaron los costes laborales unitarios en la definición de la estrategia competitiva del capitalismo español. Según queda definido, la reducción de este indicador requiere que el progreso de la productividad suponga, estructuralmente, un límite inalcanzable para el avance de los salarios reales. Es decir, el incremento relativo del plusvalor. En el caso español, el análisis conjunto de la evolución de la productividad y de la trayectoria de los salarios reales pone de manifiesto

que se activaron mecanismos relativos para incrementar el plusvalor ya que el recorrido de estos últimos quedó desconectado de la senda mantenida por la productividad.

El análisis del indicador elaborado para seguir la evolución de la tasa de plusvalor constata su crecimiento a lo largo de la fase analizada. Se ha obtenido a partir de la relación entre las versiones ajustadas de la serie de beneficios y salarios que ofrece la Contabilidad Nacional. De la primera se ha sustraído la parte de las rentas derivadas de la propiedad correspondiente a los ingresos de los autónomos. Al no disponer de información desagregada sobre su valor se ha estimado a partir del número de autónomos que ofrece la Encuesta de Población Activa, considerando que su ingreso coincidía con el salario real medio en cada uno de los años que comprende el periodo analizado. De la serie correspondiente a la remuneración de los asalariados se ha deducido la parte correspondiente a los salarios de los empleados públicos. En Guerrero (1990: 236) se puede encontrar una explicación completa sobre la conveniencia de aplicar este ajuste, fundamentada esencialmente en el doble registro que la Contabilidad Nacional efectúa de los salarios de los empleados públicos. De esta manera, se obtiene que la tasa de plusvalor se incrementó durante el periodo desde el 0,88 hasta el 0,94, reflejando así la pretensión por parte del capital de reconstituir sus condiciones de valorización mediante una distribución más favorable a sus intereses del valor nuevo generado.

Esta tendencia se ha contrastado globalmente para el conjunto de la clase asalariada y no de manera diferenciada para cada una de los segmentos que la conforman. La caída de la participación de las rentas salariales en el ingreso total se entiende como el resultado del funcionamiento ordinario del proceso de acumulación, concretamente como la respuesta del capital frente a las crecientes presiones sobre la rentabilidad. Y estas tensiones se intentan aliviar en el plano de la competencia entre las principales clases sociales, capital y trabajo, con independencia de que ciertos segmentos de la clase asalariada se vean sometidos a unas condiciones de explotación más intensas.

Por lo tanto, la caída del salario relativo, y más concretamente del coeficiente salarial, es el resultado de la respuesta del capital frente a las tensiones crecientes de la rentabilidad. De esta manera, se ha pretendido no solo verificar y cuantificar la merma de la participación de las rentas salariales en el ingreso total sino también desentrañar su significado.

- *Hipótesis 2.* El exiguo grado de avance de la productividad en el capitalismo español, determinado fundamentalmente por el bajo perfil técnico de su estructura productiva, provocó que la estrategia de incremento de la tasa de plusvalor se asentara sobre un intenso ajuste salarial.

Una vez que se ha constatado que bajo la caída del coeficiente salarial subyace la necesidad del capital de incrementar la tasa de plusvalor, el análisis ha revelado los principales ejes sobre los que se definió la estrategia para potenciar su crecimiento. Como consecuencia, principalmente, del lento avance experimentado por la productividad, y recordando que el progreso de esta variable supone un límite infranqueable para el avance salarial, se puede comprender que el incremento de la tasa de plusvalor se cimentase sobre un intenso ajuste salarial. El bajo perfil técnico del capitalismo español, explicado fundamentalmente por su propia estructura productiva, aunque también por las ventajosas condiciones de explotación de la fuerza de trabajo, ha determinado el escaso avance de la productividad.

Por ello, se despliega un coherente y profundo ajuste para contener el salario, entendido desde una perspectiva global que considera no solo su componente directo, sino también el indirecto y el diferido. ¿Cómo se ha articulado el crecimiento de la tasa de plusvalor en un contexto de lento avance de la productividad? ¿Qué resortes se han activado para domeñar los salarios?

En primer lugar debe destacarse el escenario de disciplinamiento salarial impuesto por el marco del euro. Tanto en la fase previa a su puesta en marcha como desde el momento de adopción de la moneda única, se han activado diferentes mecanismos que han reprimido el avance salarial. La estabilidad cambiaria ha supuesto la renuncia a las devaluaciones con fines competitivos por lo que los Estados miembros han orientado su estrategia de mejora competitiva sobre políticas de deflación interna que se han hecho recaer sobre los salarios para no socavar la ganancia, que conforma la base del proceso de acumulación. Por otra parte, la estabilidad monetaria requerida se ha confiado a una institución como el BCE que ha sacralizado la contención salarial como el eje de la lucha contra la inflación. Por último, la disciplina fiscal, junto al escenario de desregulación de los movimientos financieros, ha recaído sobre los principales componentes del gasto social.

El modelo español de ajuste se ha articulado en torno a tres ejes: la desreglamentación del mercado laboral, la incrustación en los procesos de negociación colectiva de la contención salarial y la reestructuración del sistema fiscal favorable a los intereses del capital. Todo ello ha configurado un escenario de subyugación salarial que ha provocado la corrosión del poder adquisitivo del salario real promedio: utilizando el deflactor del PIB para corregir el sesgo provocado por el incremento del nivel de precios, desde el año 1995 hasta el 2007 el salario real ha perdido un 3% de capacidad adquisitiva, reflejando así la activación de mecanismos absolutos de incremento del plusvalor.

La menor capacidad de influencia de los asalariados en el proceso de formación salarial también ha contribuido a explicar esta particular dinámica salarial. La senda de contrarreformas laborales implementadas durante el periodo, junto a la elevada incidencia de la economía sumergida, permiten comprender que la reducción del ejército industrial de reserva no haya mantenido un ritmo acompasado al de la caída del desempleo. Han inoculado tal nivel de precariedad a la relación salarial que han permitido mantener

operativa la presión del ejército industrial de reserva sobre los salarios, en forma de trabajadores subempleados y temporales.

Por otra parte, la articulación de la lucha de clases tampoco resultó favorable a los intereses de los asalariados. Las tasas de afiliación, que ya eran reducidas al inicio del periodo, se debilitaron a lo largo del mismo como consecuencia del mayor grado de precariedad insuflado al mercado laboral mediante la extensión de las formas precarias de contratación, así como resultado de las políticas de privatización. Además, las direcciones de las centrales sindicales asumieron la inevitabilidad del ajuste adoptando una actitud pactista que no resultó favorable a los intereses de los asalariados.

Asimismo, mediante las políticas de desregulación financiera y apertura comercial, los salarios se han determinado en un espacio que ha trascendido las fronteras nacionales. De este modo, mediante diferentes vías, la disponibilidad de fuerza de trabajo más barata en el espacio mundial ha supuesto una presión adicional sobre los salarios. Esta mayor tensión se ha transmitido mediante la importación de trabajadores inmigrantes procedentes de formaciones sociales en las que los niveles salariales son más reducidos, la deslocalización de ciertos segmentos de la producción y la importación de mercancías procedentes de países en las que las tasas salariales son inferiores –en todo caso, considerando que la reducción salarial es de tal magnitud que permite reducir los costes laborales unitarios a pesar de la eventual pérdida de productividad.

Por lo tanto, el ajuste sobre los salarios fue tan intenso que el incremento de los mecanismos relativos para el incremento del plusvalor se reforzó mediante la activación complementaria de mecanismos absolutos. La vía absoluta de incremento del plusvalor explica el deterioro, en términos medios, de la capacidad adquisitiva de los salarios. El objetivo de reducir los costes laborales unitarios, considerando el magro avance del que disfrutó la productividad, únicamente se consiguió mediante la fuerte presión ejercida sobre los salarios. Y fue de tal magnitud que incluso consiguió inhibir la tendencia estructural derivada de la acumulación capitalista de mejorar los salarios reales.

Una de las líneas de investigación que la Tesis Doctoral ha abierto es la vinculada al análisis detallado del impacto de la intervención estatal en la redistribución del ingreso. Aunque se han integrado de manera complementaria los principales ejes de la reestructuración fiscal, la construcción de un índice sintético relativo al salario social neto permitiría valorar concretamente si el Estado promovió una redistribución del ingreso entre clases sociales o si su intervención únicamente favoreció una mera redistribución en el seno interno de la clase asalariada. Los resultados obtenidos permiten afirmar que la política fiscal favoreció las rentas derivadas de la propiedad de activos mediante diferentes mecanismos mientras que a las rentas salariales se las exigió un mayor esfuerzo contributivo.

- *Hipótesis 3.* La dinámica de acumulación capitalista desencadenó una pauta estructural de distribución, no solo del ingreso, sino también de la riqueza en forma de medios de producción, de tal manera que su propiedad quedó crecientemente concentrada.

El deterioro de la posición relativa de los asalariados no solo se circunscribió al ámbito del ingreso sino que también se manifestó en la riqueza, variable en la que el grado de desigualdad es aún mayor.

El análisis agregado sobre la evolución del patrimonio de las familias españolas ha puesto de manifiesto importantes tendencias como el elevado y creciente peso relativo de los activos reales sobre el patrimonio total, el fuerte proceso de endeudamiento que las familias protagonizaron a lo largo del periodo, como consecuencia fundamentalmente de la regresión salarial y la escalada del precio de la vivienda, y el crecimiento de su nivel agregado, asentado esencialmente sobre los procesos de revalorización vinculados a las burbujas especulativas.

No obstante, la principal aportación radica en el análisis efectuado de la distribución de esta variable desde una perspectiva de clase. Para abordar el análisis de la posición de los asalariados en la distribución de la riqueza se han utilizado los datos procedentes de la Encuesta Financiera de las Familias elaborada por el Banco de España desde 2002.

El análisis efectuado permite corroborar la erosión de la participación de las familias asalariadas tanto en el valor agregado de la riqueza total neta, entendida como la diferencia entre la riqueza total y el conjunto de deudas, como en el de la riqueza financiera neta, definida como el resultado de excluir del anterior indicador el valor de la vivienda principal de la familia neto de deudas. Entre los años 2002 y 2008 su participación descendió desde el 27,1% hasta el 25,3%, para el caso de la riqueza total neta, y del 23,5% hasta el 17,5% para el caso de la riqueza financiera neta. Todo ello a pesar de la elevada y creciente importancia de las familias asalariadas sobre la población total.

Si se compara la situación patrimonial de las familias asalariadas con la del resto de clases, se pone de manifiesto no solo la elevada magnitud de las diferencias en el caso de la riqueza sino, también, su carácter creciente durante la fase analizada. En el caso de la riqueza total neta, el patrimonio mediano de una familia asalariada en 2002 únicamente representaba un 18,29% del de una familia capitalista. Además, al finalizar el periodo estudiado, en 2008, este porcentaje descendió hasta el 13,97%. Las diferencias se agudizan si, en el caso de comparar los valores medianos de riqueza financiera neta. En 2002 el valor del patrimonio familiar mediano definido según este criterio únicamente representaba un 1,68%. Sin embargo, al acabar el periodo el nivel descendió hasta el 1,54%.

Ciñendo el estudio a la participación de las familias asalariadas en el valor total de

los activos que conforman el patrimonio se ha obtenido que mantienen su posición en las relaciones de distribución es secundaria, llegando a ser marginal en algunos casos, y, en la mayoría de los elementos patrimoniales, se ha deteriorado a lo largo del periodo. En cualquier caso, conviene valorar que las familias asalariadas quedan integradas por la mayoría de la población. La vivienda principal es el único activo en el que la participación de los asalariados es elevada, alcanzando el 48% en 2008, respondiendo a la mayor propensión de las familias españolas en su conjunto a comprar la vivienda que conforma la residencia principal durante su etapa activa en el mercado laboral, entre otros motivos, para intentar compensar la pérdida de poder adquisitivo tras la jubilación. Sin embargo, debe resaltarse que el punto de partida en 2002 era del 51%, expresando en ambos casos su valor en términos netos.

En el caso del resto de propiedades inmobiliarias se observa de manera más evidente la posición secundaria de este grupo de familias, concentrando en este caso únicamente el 24,31% del valor total de estos activos. Considerando que en el año 2002 su participación alcanzaba el 31,17% se puede apreciar el deterioro de su posición. La importancia de la inclusión de estos elementos patrimoniales radica en el hecho de que sus propietarios fueron los potenciales beneficiarios de las ganancias patrimoniales vinculadas a la burbuja inmobiliaria. En contra de lo que habitualmente se afirma, el porcentaje de hogares que incrementa su nivel de endeudamiento en base al incremento de su vivienda principal es muy reducido: en el año 2008 solo alcanzó el 3,3% del total de hogares. De este modo, las ganancias potenciales derivadas de la burbuja inmobiliaria fueron disfrutadas, de manera casi exclusiva por aquellos otros hogares que disponían de activos inmobiliarios diferentes a la vivienda principal.

Las transformaciones que ha experimentado la estructura de propiedad también se han reflejado en la participación de las familias asalariadas en la propiedad de aquellos activos que representan medios de producción. El interés por el estudio de la distribución de la propiedad de estos elementos patrimoniales reside en que conforman el origen del proceso de distribución del ingreso. La participación de los asalariados en el valor total de las acciones cotizadas era reducida en 2002, alcanzando el 19,46%, pero se vio mermada a lo largo de la fase hasta el 17,17% de 2008. En el caso del resto de acciones y formas de participación se experimentó un ligero ascenso, aunque los niveles fueron tan reducidos que demuestran la posición marginal de los asalariados: su participación relativa se incrementó desde el 5,52% hasta el 5,92%. La participación en el valor total de los fondos de inversión también sufrió una merma considerable, desde el 27,8% hasta el 16,2%, al igual que en el caso de los fondos de pensiones, desde el 47,1% hasta el 41,2%, aunque en este caso el nivel era más elevado, entre otros motivos, porque también se incluyen planes de empleo.

Para el conjunto de activos financieros, la participación de las familias asalariadas únicamente fue más elevada en el caso de aquellos elementos que incorporan un menor grado de riesgo, como las cuentas corrientes, depósitos de ahorro y títulos de renta fija. Aun así, en estos casos también se observó un deterioro de la posición relativa de los asalariados, situándose su participación en niveles inferiores al 40%.

De todo lo anterior se desprende que el modelo de crecimiento no favoreció el acceso de la clase asalariada a la estructura de propiedad de los medios de producción. El patrón de acumulación reforzó la separación de los trabajadores asalariados de la propiedad de los medios de producción. A pesar de que se intentó legitimar algunas de las reformas como las privatizaciones o la desregulación financiera esgrimiendo el argumento de que promoverían la extensión de la propiedad de los medios de producción entre la mayoría de la sociedad, se ha obtenido que la participación de los asalariados en la propiedad de los medios de producción se ha erosionado a lo largo de la fase de estudio. Ni siquiera los instrumentos de inversión colectiva cumplieron con este propósito ya que la participación relativa de los asalariados en su propiedad también acusó cierto desgaste durante el periodo. Del mismo modo, se puede afirmar que el deterioro de la posición relativa de los asalariados en la distribución del ingreso no se vio compensado ni con una mejora en su participación de las rentas derivadas de la propiedad de activos ni por una mayor participación en las ganancias patrimoniales vinculadas a las burbujas especulativas.

Obviamente, la validez de las conclusiones obtenidas queda subordinada a la base de datos utilizada. Al no existir fuentes de información alternativas ni estudios que utilicen la misma perspectiva de clase para el análisis de la distribución de la riqueza no ha sido posible contrastar los resultados obtenidos a partir del análisis de la Encuesta Financiera de las Familias. No obstante, las tendencias detectadas son coherentes con las derivadas del análisis de la distribución de la riqueza manteniendo una perspectiva empresarial, que también apuntan a un creciente grado de centralización del capital, lo que refuerza la robustez de los resultados obtenidos.

El análisis de la distribución del patrimonio desde la perspectiva familiar abre muchas posibilidades de análisis. Obviamente, la publicación periódica de los datos de la Encuesta Financiera de las Familias posibilita la realización de estudios diacrónicos para periodos más amplios. Además, al haberse diseñado considerando las características de las encuestas similares en las economías del entorno, también es de interés el potencial que ofrece en la realización de análisis comparativos entre países.

- *Hipótesis 4.* La centralización de la propiedad de los medios de producción, que ha alejado paulatinamente a los asalariados de su propiedad, explica la principal transformación experimentada por la estructura social española en las últimas décadas, a saber, el incremento del peso relativo de la clase asalariada sobre la población total.

La asalarización de la población activa ha conformado la principal transformación experimentada por la estructura social a lo largo del periodo de análisis. Este proceso se define como el incremento de la importancia relativa de los asalariados en el total de la población: en el caso español, durante el periodo comprendido entre los años 1996 y 2007, los asalariados pasaron de representar un 80,6 % a un 83,8% de la población

activa total. Es decir, los asalariados no solo son la clase social más numerosa sino que su importancia ha sido creciente a lo largo del periodo, en detrimento del resto de clases sociales vinculadas a los modos de producción subordinados que coexisten junto al capitalista en la formación social española. Entre ellas, cabe destacar el declive experimentado por los autónomos, cuya importancia relativa, que partía de unos niveles del 12%, ha quedado por debajo del 10% del total. Y, todo ello, sin descontar los denominados *falsos autónomos*, que han asumido un protagonismo creciente a lo largo del periodo, y que, a pesar de quedar formalmente integrados en la clase de los autónomos, integran de manera efectiva la clase asalariada.

Esta tendencia no es más que el resultado de la reestructuración de las relaciones de propiedad, que ha provocado un alejamiento gradual de los trabajadores sobre los medios de producción. Considerando que la función que cada individuo cumple en el proceso de reproducción material, criterio a partir del que se definen las clases sociales, depende de las relaciones de propiedad sobre los medios de producción, puede comprenderse la vinculación entre la distribución de los medios de producción y la estructura social. Es decir, es un proceso que tiene sus raíces en fenómenos de índole económica y no demográfica.

Aunque el diferente ritmo de crecimiento demográfico de cada una de las clases sociales también podría influir en el peso relativo de cada una de ellas respecto al total, la asalarización de la población activa es el resultado, fundamentalmente, de la competencia capitalista. El proceso de centralización del capital y la extensión del dominio del capital sobre el resto de modos de producción subordinados provocaron, de manera conjunta, una creciente desigualdad en la distribución de los medios de producción que generó un impacto directo sobre la estructura de clases. Por una parte, el capital impuso su hegemonía sobre el resto de modos de producción con los que coexiste, destruyendo otras formas de trabajo. En buena medida, este fenómeno se explica por la mayor eficiencia productiva del capital respecto a estas otras formas de producción, aunque también se debe atender a las propias necesidades de extensión por parte del capital, de cara a satisfacer los requerimientos de rentabilidad. Este es el mecanismo que explica la destrucción de trabajo no asalariado en ramas productivas importantes para el capitalismo español como puede ser el comercio y la hostelería. Por otra, la competencia intercapitalista favoreció un desarrollo desigual de los capitales individuales, de tal manera que reforzó la posición de aquellos más competitivos a costa de los más débiles. Mediante este proceso buena parte de los capitales individuales menos competitivos se vieron expulsados del mercado a favor de los grandes capitales, quienes reforzaron su posición privilegiada durante el periodo analizado. Según el análisis de la Central de Balances del Banco de España, las grandes empresas, que en general coinciden con las de mayor capacidad competitiva, incrementaron su cuota de participación en el VAB, en la cifra neta de negocios y en el capital durante el periodo 1994-2007.

De este modo, no todas las fracciones del capital se beneficiaron, al menos de la misma manera, de los resultados del crecimiento. La reestructuración de la propiedad sobre los medios de producción favoreció a los grandes capitales, quienes absorbieron

una porción creciente del stock de capital y de la masa de beneficios. Estas grandes corporaciones, agrupadas bajo la fórmula de la cúpula empresarial, ejercieron un rol fundamental, liderando el proceso de crecimiento, lo que les permitió apuntalar su dominio y acrecentar su capacidad de influencia. Así, en contra de la tendencia predominante en el conjunto de la economía, consiguieron mantener al alza su tasa de rentabilidad.

Por lo tanto, complementando el análisis de la distribución de la riqueza desde la perspectiva de las familias con el estudio de la situación de las empresas, se puede concluir que el patrón de acumulación mantuvo un claro carácter concentrador. De manera contraria a lo defendido por el enfoque teórico ortodoxo, la mayor tensión competitiva bajo la que tuvo lugar el proceso de acumulación no se tradujo en una mayor dispersión de la propiedad. Más que extender la propiedad de los medios de producción, el modelo de desregulación, apertura y privatizaciones favoreció que se tejiera una inextricable red de participaciones cruzadas entre empresas que reforzaron la centralización de la propiedad.

- *Hipótesis 5.* Como corolario de las tendencias anteriores, esencialmente la merma de la participación de los salarios en la renta total y el creciente peso relativo de clase asalariada en la población total, como consecuencia de la creciente centralización en la propiedad del capital, la estructura social española sufrió un proceso de polarización.

La investigación se ha focalizado en las consecuencias sociales que tiene el proceso de acumulación sobre la población. Concretamente, sobre la participación de los asalariados en la distribución del ingreso total y en su posición en la distribución de la riqueza, poniendo especial énfasis en el caso de aquellos activos que representan la propiedad sobre medios de producción. Y en ambos casos se ha observado un deterioro significativo de la situación de la clase asalariada en favor de la posición de la clase propietaria, especialmente de aquellos segmentos más competitivos. Por lo tanto, se puede afirmar que la acumulación ha propiciado una polarización de la estructura social en torno a los dos polos que conforman la relación social fundamental en la formación social española, a saber, capital y trabajo.

Estos dos aspectos que han despertado mucha polémica en el pensamiento económico, en general, y dentro del marxismo, en particular: el método de análisis marxista propugna que la depauperación obrera y la asalarización de la población son dos de las leyes que rigen la acumulación capitalista. No obstante, no siempre han sido interpretadas correctamente. En relación a la primera, se ha de precisar que se define en términos relativos, defendiendo firmemente que es en estos términos en los que se debe abordar el análisis sobre la distribución de la renta y de la riqueza. En el caso analizado, se ha constatado que la participación de los propietarios en el ingreso total se reforzó a lo largo del periodo, mejora sustentada en la regresión salarial. De ahí que se pueda afirmar que las diferencias entre las dos clases sociales fundamentales relativas a la

participación en el ingreso se dilataron durante esta fase de crecimiento económico.

En el caso de la asalarización de la población conviene especificar que es una ley sobre la composición de la estructura social definida en términos objetivos, manteniendo al margen las implicaciones que pueda provocar sobre la articulación de la lucha de clases. El número de asalariados creció, en términos relativos, lo que significa que aumentó la importancia de aquellos sujetos que quedan alejados de la propiedad de medios de producción y, por lo tanto, necesitan vender su fuerza de trabajo. Lo que define al conjunto de asalariados es su posición común en las relaciones de producción. Es imprescindible contemplar esta tendencia en los análisis distributivos de carácter funcional ya que la propia clase asalariada queda conformada por un número creciente de sujetos. De este modo, lejos de favorecer la extensión de la clase media, el proceso de acumulación propició su escalonada pérdida de importancia relativa, definiendo siempre esta clase en términos relacionales. Los trabajadores autónomos sucumbieron frente a la competencia del capital, liberando así medios de producción y engrosando la clase asalariada.

El capitalismo español mostró una capacidad de crecimiento superior a la de las economías del entorno que le permitió disfrutar de un proceso de convergencia en términos de PIB per cápita. Sin embargo, el proceso no tuvo lugar en condiciones armónicas. Todo lo contrario: el patrón de acumulación se definió a partir del antagonismo entre las dos clases sociales esenciales, lo que se reflejó en unos resultados económicos contradictorios. El ingreso total medio creció a un ritmo superior al de resto de potencias económicas a la vez que los salarios experimentaron tal presión que cedieron posiciones en la distribución del ingreso total y, en términos medios, los salarios reales perdieron poder adquisitivo.

Bajo el discurso de la necesidad de reforzar la competitividad mediante el descenso de los costes laborales unitarios latía el conflicto distributivo básico entre capital y trabajo. Ante el escaso avance de la productividad, la reducción de los costes laborales unitarios se consiguió mediante un fuerte ajuste de los salarios. Como se ha justificado, esta estrategia permitió sortear temporalmente las presiones sobre la rentabilidad aunque nunca resolverlas. Además, posibilitó a la economía española consolidar su engarce a la economía mundial pero mediante una posición subordinada que se reflejó en un creciente desequilibrio exterior, incrementando su vulnerabilidad al extremar su dependencia del capital exterior, frente a cuyos intereses se modelaron diferentes dimensiones de la política económica. Asimismo, tampoco permitió neutralizar el diferencial en el ritmo de crecimiento de los precios, que se mantuvo constante a lo largo de la fase de análisis.

El milagro económico se erigió sobre la base de la intensificación de las condiciones de explotación de la clase asalariada, lo que explica, bajo la lógica de funcionamiento capitalista, la aparente contradicción de los resultados obtenidos. La investigación ha puesto de manifiesto la vigencia del análisis de clase, que permite comprender, en buena medida, las bases del proceso de acumulación y sus resultados, especialmente en lo que se refiere al impacto sobre la desigualdad.

La teoría laboral del valor ofrece un marco de análisis que permite desbrozar el análisis de la dinámica salarial derivada del desarrollo ordinario de la acumulación capitalista, así como la pauta de distribución de la propiedad de medios de producción que genera. De este marco teórico se desprenden las leyes generales de funcionamiento que rigen la acumulación capitalista, cuya dinámica no pueden eludir los agentes que adoptan decisiones en el plano individual. La realidad económica concreta queda dominada por la dinámica de funcionamiento de estas leyes, que subyacen tras los fenómenos sociales aparentes. No obstante, las conclusiones obtenidas en la investigación no son directamente extrapolables a otros estudios de caso ya que la forma particular mediante la que se materializan estas tendencias estructurales requiere el análisis de los elementos vinculados a la realidad social concreta que las pueden agudizar o atenuar.

Por lo tanto, se puede considerar que mediante el proceso de investigación se ha conseguido esclarecer la cuestión planteada en su fase inicial, que queda planteada en la introducción de la Tesis Doctoral. En primer lugar, ha servido para verificar que la situación material de los asalariados no evolucionó de manera pareja al avance material del que disfrutó el capitalismo español en su conjunto. La regresión salarial y el deterioro de la posición de los asalariados en la estructura de propiedad, especialmente de aquellos activos que representan medios de producción, así lo constatan. Estas fueron dos de las principales consecuencias sociales del proceso crecimiento español durante la fase analizada. Además, el análisis del capitalismo español ha permitido poner de manifiesto que éstos no fueron resultados inesperados e indeseados sino que no son más que el reflejo de la misma dinámica de intensificación de las condiciones de explotación que el capital requirió con la pretensión de aliviar las crecientes tensiones que atenazaron la rentabilidad.

¿Qué ha ocurrido desde el estallido de la crisis?

El estallido de una nueva crisis al finalizar el periodo demuestra la incapacidad de la estrategia desplegada para la resolución de las crecientes contradicciones a las que se ve sometida la acumulación. El incremento de la tasa de plusvalor desplegado durante la fase de análisis permitió contrarrestar temporalmente su efecto pero, de este modo, únicamente se consiguió posponer su manifestación en forma de interrupción del proceso de acumulación. De hecho, las presiones sobre la rentabilidad ya se habían reflejado en la formación de burbujas especulativas en el mercado inmobiliario y en el financiero.

Desde ese momento, se ha abierto un panorama de destrucción social y económica que perdura hasta el momento de la redacción de esta Tesis Doctoral. En el caso español, el azote de la Gran Recesión ha destacado por su duración e intensidad. El proceso de acumulación se ha cortocircuitado de tal manera que en el año 2014 la Formación Bruta del Capital Fijo solo representaba dos terceras partes (67,6%) de la de 2008. Además, desde el inicio de la crisis el PIB per cápita ha quedado sometido a una profunda involución que lo ha situado en el año 2014 en niveles inferiores a los de 2004

(Fuente: AMECO). Las familias que mantenían una situación más vulnerable, con unos mayores niveles de endeudamiento, ante la caída sufrida por la renta se han visto obligadas a liquidar su vivienda habitual, siendo numerosos los casos en los que, al no cubrir el precio del inmueble el montante de la deuda, las familias han seguido endeudadas tras la operación. El número total de desahucios se incrementó desde 25.943 en 2007 hasta los 77.854 en 2011, según datos del Consejo General del Poder Judicial. La desigualdad ha crecido de manera aguda durante el periodo: entre los años 2007 y 2012 el índice de Gini después de transferencias ascendió desde 31,9 hasta 35 (casi un 10%), situándose así en uno de los niveles más elevados de toda la UE (Fuente: Eurostat).

El escenario para la clase asalariada es aún más dramático. La caída de la acumulación se ha traducido en un proceso masivo de destrucción de empleo: según datos de la Encuesta de Población Activa, desde 2008 hasta 2014 se perdieron 3.125.500 empleos. En este mismo periodo, la tasa de paro se disparó desde el 11,2% hasta el 24,9% según datos de la misma fuente. Según datos de Eurostat, la tasa de paro para los más jóvenes (por debajo de 25 años) se más que duplicó durante estos años, desde el 24,5% hasta el 53,2%; la de los parados de larga duración se sextuplicó (desde el 2% al 12,9%). Además, el crecimiento de la tasa oficial de paro ha quedado amortiguado por salida de trabajadores, especialmente jóvenes, hacia otros países en busca de mejores oportunidades laborales así como el regreso de trabajadores inmigrantes a sus países de origen y el abandono de la búsqueda de empleo por parte de los parados de larga duración. Mientras tanto, la cobertura de las prestaciones por desempleo se ha ido reduciendo, como consecuencia de la adopción de un marco más restrictivo para la protección social (endurecimiento de acceso a la prestación asistencial y reducción de la cuantía de la contributiva).

La reacción en el capitalismo español frente a la crisis no puede entenderse sin contemplar su participación en el proceso de integración europea. Es más, buena parte de las medidas aplicadas se corresponden con imposiciones directas de la propia UE. Aunque la Eurozona no disponía de instrumentos específicos para abordar las situaciones de crisis, se instituye un fondo de rescate, con la impronta del FMI, mediante el que la concesión de recursos financieros queda sometida a la condicionalidad del cumplimiento de exigencias en el marco de política económica.

Además, la respuesta de la UE se ha materializado en dos acuerdos que permiten subyugar los salarios. En primer lugar, en el Pacto del Euro, de 2011, se recogen un conjunto de medidas para reforzar la capacidad competitiva de obligado cumplimiento para los países de la Eurozona. El eje central lo conforma la estrategia de contención de costes laborales, erigida sobre la propuesta de vincular el avance de los salarios nominales al de la productividad, expresada en términos reales. Es decir, se propone la institucionalización del mecanismo relativo de extracción de plusvalor ya que, en los términos planteados, los salarios reales siempre crecerían a un ritmo inferior al de la productividad –salvo en casos de deflación.

Por otra parte, la Unión de Estabilidad Presupuestaria ha supuesto la incrustación de la disciplina fiscal en los tratados constitucionales nacionales. En el caso español, el

Partido Popular y el Partido Socialista Obrero Español alcanzan un acuerdo para incorporar en la Constitución Española el marco de austeridad fiscal y la prioridad en el pago de la deuda sobre el resto de partidas del gasto público. De este modo, la UE, y más concretamente el euro, ha representado un instrumento para la aplicación del ajuste salarial, dotándolo además de permanencia.

Las bases sobre las que se ha asentado la reacción frente a la crisis han sido las mismas sobre las que se erigió la anterior reactivación de la acumulación, manteniendo un marcado carácter de clase y situando en el ojo del huracán el conflicto distributivo. Se ha reincidido en el ajuste salarial en un intento a la desesperada por revertir las consecuencias del deterioro de la ganancia, mediante una intensa devaluación de la negociación colectiva, una agresiva reforma laboral y un significativo recorte del gasto social público acompañado de un proceso de estatalización de pérdidas, cristalizado en el rescate financiero. No obstante, no ha habido una mera línea de continuidad con las medidas aplicadas durante la anterior fase de crecimiento sino que la profundidad de las reformas y la beligerancia con la que se han implementado las sitúan en un plano cualitativamente distinto. Las crisis en el capitalismo se reproducen en un plano cada vez más elevado, de tal manera que la respuesta del capital, en correspondencia, es cada vez más incisiva.

En 2012 se alcanzó un Acuerdo Interconfederal de Negociación Colectiva de carácter plurianual que contemplaba ínfimos avances para los salarios y en los últimos años el Salario Mínimo Interprofesional ha quedado congelado. Las contrarreformas laborales aplicadas en los últimos años han reincidido en el debilitamiento del marco de negociación colectiva, facilitando los descuelgues de los convenios colectivos por parte de las empresas si encadenan dos trimestres consecutivos de caída de ingresos, e incluso permiten la modificación unilateral por parte de la empresa de las condiciones contractuales básicas como el salario, la jornada o el horario, alegando razones de competitividad. También han potenciado el uso de las formas más precarias de contratación, relajando los criterios para utilizar contratos de formación y aprendizaje y facilitando su uso encadenado y permitiendo la realización de horas extraordinarias por parte de trabajadores contratados a jornada parcial. Asimismo, han abaratado el despido, relajando los requisitos para que un despido sea considerado procedente, hasta tal punto que las empresas pueden acogerse a este tipo de despido si acumulan tres trimestres consecutivos de caída de ingresos, y han reducido las cuantías de las prestaciones por desempleo, en plena explosión de las tasas de paro.

Las medidas han sido de tal calado que han posibilitado el despido libre, al aumentar en algunos casos hasta un año la duración del periodo de prueba, así como la modificación unilateral de las condiciones contractuales por parte del empleador. Además, se han instaurado formas contractuales que amplían el periodo de prueba hasta un año. El endurecimiento del acceso a las pensiones públicas mediante el retraso de la edad de retiro se ha conjugado con un cómputo desfavorable de su cuantía, así como con la ruptura del compromiso de mantenimiento de su poder adquisitivo. Asimismo, se ha abierto la puerta a futuros retrasos sucesivos de la edad de retiro al vincularla a la evolución de la esperanza de vida. Los salarios de los empleados públicos se han

reducido de manera muy intensa y el gasto público de carácter social ha quedado sometido a intensos recortes, especialmente en los capítulos de sanidad y educación. Asimismo, el nivel de empleo público también ha sido sometido a un profundo ajuste. Estas son únicamente las principales reformas adoptadas, que han supuesto un ataque directo a los salarios y que, por lo tanto, han incrementado los niveles de desigualdad.

Por lo tanto, el escenario que ha desplegado la Gran Recesión en el capitalismo español supone un interesante campo de análisis. Tanto la dinámica salarial derivada de la propia crisis como la profundización en el ajuste salarial en la que se ha materializado la reacción frente a ella revelan el interés por el estudio del impacto salarial de la Gran Recesión. Esto es lo que explica la importante caída que ha acumulado el salario relativo en un periodo de tiempo muy reducido: desde el año 2008 hasta el 2013, el peso relativo de los salarios en el ingreso total ha descendido desde el 50,1% hasta el 46,7%. De manera simultánea, las rentas empresariales han acaparado una porción creciente de la renta: en el mismo periodo, la serie del Excedente Bruto de Explotación, sin ajustar, creció desde el 41,7% hasta el 43,7%.

Aunque es una de sus principales manifestaciones, el profundo deterioro de la clase asalariada durante la Gran Recesión trasciende el intenso ajuste a los que se ha sometido a los salarios. De ahí que el interés por la investigación acerca de las implicaciones que ha tenido sobre esta fracción de la población se haya fortalecido, siendo la principal línea de investigación que ha abierto la Tesis Doctoral. El coste de la crisis para los asalariados, tanto en términos de salario como de empleo, ha sido muy agudo. La investigación desarrollada sobre las bases de funcionamiento y los resultados obtenidos durante el milagro económico, ligado a la fase anterior a la crisis, aportan elementos indispensables para abordar el análisis de los salarios y la participación en las relaciones de propiedad de los asalariados.

BIBLIOGRAFÍA

Adserà, A. y Boix, C. (1997): "La interacción del nivel de formación y del marco institucional del mercado laboral", *Cuadernos Económicos del ICE*, nº 63, pp. 49-77.

Albarracín, D. (2004): "Usos del empleo a tiempo parcial en Europa y relaciones de género", España, Fundación CIREM.

Albarracín, D. (2003): "La sociedad salarial de servicios a debate: ciclo del capital, estructura social y subjetividad obrera", *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 21, nº 2, pp. 191-213.

Albarracín, J. (2010): *La crisis de la economía de mercado. Adaptación, síntesis y actualización de Daniel Albarracín*, Maia, Madrid.

Albarracín, J. (1998): "La Política de Empleo del Neoliberalismo", ponencia presentada en Emprego e Desenvolvimento Tecnológico, São Paulo e Nazaré Paulista, Brasil, 26 a 28 de agosto de 1998.

Albarracín, J. y Montes, P. (1992): "La economía española ante la convergencia: el ECU no da la felicidad", *Documentación Social*, n. 88, pp. 105-118.

Albarracín, J. (1991): "La extracción del excedente y el proceso de acumulación", en Etxezarreta, M. (coord.): *La reestructuración del capitalismo en España: 1970-1990*, Icaria-Fuhem, Barcelona, pp. 313-348.

Alvaredo, F. y Saez, E. (2009): "Income and wealth concentration in Spain from a historical and fiscal perspective", *Journal of the European Economic Association*, septiembre, 7(5): pp. 1140-1167.

Alvaredo, F. y Saez, E. (2005): "Income and wealth concentration in Spain in a historical and fiscal perspective", disponible en federation.ens.fr/ydepot/semin/.../ALV2006INC.pdf (revisado en abril de 2015).

Álvarez, I. (2009): "La política salarial en tiempos de crisis", *Estudios de la Fundación 1º de Mayo*, n. 15, Noviembre.

Álvarez, I. y Medialdea, B. (2006): "La mundialización financiera y el enfoque del capitalismo patrimonial: ¿accionariado salarial o retroceso laboral?", ponencia presentada en las X Jornadas de Economía Crítica, Barcelona.

Álvarez, I. y Molero, J. (2004): "Las empresas multinacionales y la innovación tecnológica: dinámica internacional y perspectiva española", *Revista ICE*, n. 818, pp. 101-123.

Alvater *et ál.* (1972): *Leyendo El capital*, Fundamentos, Madrid.

Arocena, P. (2003): "The Privatisation of the Public Enterprise Sector in Spain: Stuck Between Liberalisation and the Protection of National Interest", ponencia presentada en la conferencia CESifo *Privatisation Experiences in the EU*, Cadenabbia, Italia, noviembre.

Arrazola *et ál.* (2011): "Estimación del volumen de economía sumergida en España", *Cuadernos de Información Económica*, nº 220, pp.81-88.

Arriola, J. (2005): "L'Ampliamento dell'Europa come mezzo di valorizzazione del lavoro nella comptizione globale", *Cuaderni CESTES*, n. 13, pp. 45-50.

Arrizabalo, X. (2014): *Capitalismo y economía mundial*. IME, Madrid.

Arrizabalo, X. (2012): "Balance del euro tras 20 años de Maastricht: destrucción económica, regresión social y cuestionamiento de la democracia", ponencia presentada en las XIII Jornadas de Economía Crítica, Sevilla. Disponible en <http://pendientedemigracion.ucm.es/info/ec/jec13/index.htm> (revisado abril 2015).

Arrizabalo, X. (2001): *Memoria de oposición*, Mimeo.

Arrizabalo, X. (1996): "Las privatizaciones en la Unión Europea: (Crisis, ajuste y regresión social)", Documentos de trabajo de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Nº. 15.

Arrizabalo, X. (1994): "Estructura social y modelos de 'desarrollo': el caso chileno", *América Latina hoy*, vol. 7, pág. 59-66.

Arrizabalo, X. (1993): "Transnacionalización y subdesarrollo: Chile 1973-1990 (resultados económicos y significado histórico de la dictadura y neoliberalismo)", Tesis Doctoral, UCM.

Artola, C. y Montesino, A. (2006): "Características de la reciente expansión inmobiliaria en una perspectiva de medio plazo", *Boletín económico del Banco de España*, julio-agosto, pp. 77-88.

Atkinson, A. B. y Leigh, A. (2006): "The distribution of top incomes in Australia", The Australian National University, Centre for economic policy research, Discussion Paper nº 514, Marzo.

Atkinson, A.B. (1975): *The economics of inequality*, Oxford University Press, Londres.

Azmat, G., Mannig, A. y Van Reenen, J. (2007): "Privatization, entry Regulation and the Decline of labor's share of GDP: a cross-country analysis of the network industries", CEP discussion paper nº 806.

Azpitarte, F. (2008): "The household wealth distribution in Spain: the role of housing and financial wealth", ECINEQ working paper 2008 – 83.

Balanyá, B., Doherty, A., Hoedeman, O., Ma'anit, A. y Wesselius, E. (2002): *Europa, S.A. La influencia de las multinacionales en la construcción de la UE*, Icaria, Barcelona.

Banco de España (2010): "Encuesta Financiera de las Familias 2008: métodos, resultados y cambios desde 2005", *Boletín Económico del Banco de España* 12/2010, pp. 29-64.

Banco de España (2006): "Características de la reciente expansión inmobiliaria en una perspectiva de medio plazo", *Boletín Económico del Banco de España*, julio-agosto, pp. 78-87.

Banco de España (2004): "La cuota de mercado de las exportaciones españolas en la última década", *Boletín económico del Banco de España*, abril, pp. 59-68.

Banco de España (2003): "Los factores determinantes de la competitividad y sus indicadores para la economía española", *Boletín económico del Banco de España*, septiembre, pp. 73-86.

Banco de España (2002): "El mercado de la vivienda en España", *Boletín económico del Banco de España*, septiembre, pp.51-62.

Banco de España (1997): "La Unión Monetaria Europea", Madrid.

Barceló, A. (1981): *Reproducción económica y modos de producción*, Ediciones del Serbal, Barcelona.

Baumol, W. (1983): "Marx and the iron law of wages", *The American Economic Review*,

vol. 73, nº2, pp. 303-308.

Bel, G. *et al.* (2006): "Liberalización y competencia en España: ¿dónde estamos?", *Revista ICE*, nº 829, Marzo-abril, pp. 123-144.

Bel, G. y Costas, A. (2001): "La privatización y sus motivaciones en España: de instrumento a política", *Revista de Historia Industrial*, 19/20, pp. 105-132.

Beneyto, D. (2006): "La reforma laboral de 2006: análisis y comentario del Real Decreto-Ley 5/2006, de 9 de junio, para la mejora del crecimiento y del empleo", *Revista de treball, economia i societat*, nº 42, 2006, pp. 11-27.

Berzosa, C. *et ál.* (2001): *Estructura económica mundial*, Síntesis, Madrid.

Bentolila, S. y Dolado, J. (1994): "Labour flexibility and wages: lessons from Spain", *Economic Policy*, Vol. 9, No. 18 (Apr.), pp. 53-99

Bhaduri, A. (1969): "On the significance of recent controversies on capital theory: a marxian view", *The Economic Journal*, vol. 79, nº 315, pp. 532-539.

Blanchard, O. (2005): "European unemployment: the evolution of facts and ideas", National Bureau of Economic Research working paper series nº 11750, Cambridge.

Blaug, M (1990): "A methodological appraisal of Marxian economics" en Blaug, *Economic theories: true or false?*, Aldershot and Brookfield VT. Edward Elgar

Boutchkova. M. y Megginson, W. (2000): "Privatization and the rise of global capital markets", FEEM, working paper nº 53.

Bover, O. (2008) "Dinámica de la riqueza de las familias: resultados del panel de la EFF 2002-2005", *Colegio de Economistas*, nº 117, pp. 16-28.

Bover, O. (2005): "Efectos de la riqueza inmobiliaria sobre el consumo: resultados a partir de la Encuesta Financiera de las Familias", *Boletín económico del Banco de España*, mayo de 2005, pp. 53-62.

Bover, O. (2004): "Encuesta Financiera de las Familias (EFF) españolas: descripción y métodos de la encuesta de 2002", Documentos Ocasionales nº 0409, Banco de España.

Bowles, S. y Gintis, H. (1992): "Power and wealth in a competitive capitalist economy", *Philosophy and public affairs*, vol. 21, nº 4, pp.324-353.

Braunthal, J. (1966): *History of the international, 1864-1914*, Thomas Nelson, Londres.

Bridgen y Thomas (2003): "What does economic theory tell us about labour market tightness?", Bank of England's working paper series, working paper nº 185, Londres.

Broder, A. (2000): *Historia económica de la España contemporánea*, Alianza Editorial, Barcelona.

Burris, V. (1993): "La síntesis neomarxista de Marx y Weber sobre las clases", en Carabaña, J. y De Francisco, A.: *Teorías contemporáneas de las clases sociales*, Ed. Pablo Iglesias, Madrid.

Cabeza, L. y Gómez, S. (2008): "Explaining the performance of spanish privatised firms: a panel data approach", Fundación de las Cajas de Ahorros, Documento de trabajo nº 397/2008.

Cabeza, L. y Gómez, S. (2007): "Determinants of post-privatisation performance of spanish divested firms", Fundación de las Cajas de Ahorros, Documento de trabajo nº 330/2007.

Cámara, S. (2006): "La dinámica de acumulación y crecimiento económico de largo plazo en España (1850-2002)", ponencia presentada en las X JEC, Marzo, Barcelona.

Capgemini (2004): "World wealth report", Paris.

Carter, S. (2007): "Real wages productivity elasticity across advanced economies, 1963-1996", *Journal of Post Keynesian Economics*, summer, vol. 29, No. 4. pp. 573-600.

Casadevall F. y Crespo, C. (2007): "¿Tenía razón Marx?: la globalización y la caída de la participación del trabajo en el reparto de la renta en los países ricos", Análisis del Real Instituto Elcano, nº 65.

Carreras, A. y Tafunell, (coords.) (2006): *Estadísticas Históricas de España: siglos XIX y XX*, volúmenes I, II y III, Fundación BBVA, Bilbao.

CNMV: Informes anuales. Se han utilizado los informes publicados desde 1996 hasta 2005.

Castaño, H. (2002): *Entender la Economía: una perspectiva epistemológica y metodológica*, Félix Varela, La Habana.

Castro, A. y Lessa, C. (1988): *Introducción a la economía: un enfoque estructuralista*, Siglo XXI, Madrid.

Cohen, G. A. (1986): *La teoría de la historia de Karl Marx: una defensa*, Siglo XXI, Madrid.

Colectivo IOÉ (2008): *Barómetro social de España*, Traficantes de sueños, Madrid.

Comisión Europea (2007): "Employment in Europe", Office for Official Publications of the European Communities, Luxemburgo.

Comisión Europea (2003): “Recomendación de la Comisión relativa a las Orientaciones Generales de Política Económica para los Estados miembros y la Comunidad (período 2003-2005)”, Bruselas, COM (2003). 170 final, abril.

Comisión Europea (1994): “Crecimiento, competitividad, empleo: retos y pistas para entrar en el siglo XXI”, Fundación Galicia-Europa, Colección Textos básicos de la UE, Santiago.

Consejo Consultivo de Privatizaciones (CCP) (2006): “Informe de actividades”, Madrid.

Coq, D. (2008): “Metabolismo, necesidades de importación y tensiones sobre la balanza por cuenta corriente de la economía española: déficit exterior y estrategias de financiación del mismo”, Ponencia presentada en las XI Jornadas de Economía Crítica, marzo, Bilbao.

Cottrill, A. (1984): *Social classes in marxist theory*, Routledge & Kegan Paul, Londres.

Cruces, J. (2010): “Los salarios en España 2005-2010. Moderación salarial, pérdida de peso en la distribución de la renta y desigualdades salariales”, Estudios de la Fundación 1º de mayo, nº 36, julio, Madrid.

D’alessio, G. y Gambacorta, R. (2005): “The estimate of the wealth variations at the household level”, trabajo presentado en el Luxembourg Wealth Study, Perugia.

Dahrendorf, R. (1979): *Las clases sociales y su conflicto en la sociedad industrial*, Rialp, Madrid.

Davies, J.B., Sandstrom, S., Shorrocks, A. y Wolff, E.N. (2008): “The World Distribution of Household Wealth”, Discussion paper no. 2008/03, World Institute for Developments Economics Research of United Nations University.

Davies, J.B., Sandstrom, S., Shorrocks, A. y Wolff, E.N. (2007): “Estimating the level and distribution of global household wealth”, Discussion paper no. 2007/77, World Institute for Developments Economics Research of United Nations University.

Davies, J.B., Sandstrom, S., Shorrocks, A. y Wolff, E.N. (2006): “The World Distribution of Household Wealth”, World Institute for Developments Economics Research of United Nations University, disponible en www.iiw.org/papers/2006/davies.pdf (revisado en abril de 2015).

De Espínola, J. R. (2006): *Estructuras y flujos de la economía española (1985-2004)*, Universitas, Madrid.

De Francisco, A. (1993): “¿Qué hay de teórico en la teoría marxista de clases?”, en Carabaña, J. y De Francisco, A.: *Teorías contemporáneas de las clases sociales*, Pablo Iglesias, Madrid.

De Guindos, L. (2005): "La política económica española en la zona euro. La importancia de las reformas económicas", *Revista ICE*, nº 826, noviembre, pp.115-123.

De la Dehesa, G. (2005): "Perspectivas del empleo y la productividad en España", *Revista ICE*, nº 826, noviembre, pp. 485-503.

De la Dehesa, G. (2003): "Balance de la economía española en los últimos veinticinco años", *Revista ICE*, nº 811, Diciembre, pp. 53-79

De Serres, A. Scarpetta, S. y Maisonnueve, C. (2001): "Falling wage shares in Europe and the United States: how important is aggregation bias?", *Empírica*, nº28, pp.375-400.

Del Campo, S. (dir.) (1993): *Tendencias sociales en España (1960-1990)*, Fundación BBV, Bilbao, 3 volúmenes.

Del Río, A. (2004): "El endeudamiento de los hogares españoles", Servicios de Estudios del Banco de España, Documento de Trabajo nº 0228.

Del Rosal, M. y Murillo, F.J. (2015): "Acumulación y crisis en la zona euro", en Mateo, J. (coord.): *Capitalismo en recesión. La crisis en el centro y la periferia de la economía mundial*, Maia, Madrid.

Del Rosal, M. y Murillo, F.J. (2012): "El euro como mecanismo de aplicación del ajuste salarial", ponencia presentada en las XIII Jornadas de Economía Crítica, Sevilla. Disponible en <http://pendientedemigracion.ucm.es/info/ec/jec13/index.htm> (revisado abril 2015).

Dew-Becker, I. y Gordon, R. (2005): "Where did the productivity growth go? Inflation dynamics and the distribution of income", National Bureau of Economic Research, working paper 11842.

Drucker, P. (1993): *La sociedad postcapitalista*, Apóstrofe, Madrid.

Duménil, G. y Levy, D. (2004): "Trends in capital ownership and income. Pension Funds in the neoliberal compromise", *New Left Review*, vol. 30.

Duménil, G. y Levy, D. (1987): "The dynamics of competition: a restoration of the classical analysis", *Cambridge Journal of Economics*, 11:2, June, pp.133-164

Durán-Cabré, J. y Esteller-Moré, A. (2009): "Key issues when using tax data for concentration analysis: an application to the spanish wealth tax", Documento de trabajo nº 460/2009, FUNCAS.

Ellis, L. y Smith, K. (2007): "The global upward trend in the profit share", BIS working paper nº 231, Monetary and Economic Department.

Esteve, F. y Muñoz de Bustillo, R. (1992): "La política económica en los años 80 y perspectivas de futuro", *Documentación social*, nº 88, pp. 9-24.

Estrada, A., Jimeno, J. y Malo, J.L. (2009): "La economía española en la UEM: los diez primeros años", Banco de España, documento ocasional nº 0901.

Estrada, A., Pons, A. y Vallés, J. (2006): "La productividad de la economía española: una perspectiva internacional", *Revista ICE*, nº 829, Marzo-abril, pp. 7-25.

Etxezarreta, M. (2005): "Una aproximación crítica a la economía de la Unión Europea", *Revista de Economía Crítica*, nº 3, pp. 97-127.

Etxezarreta, M. (coord.) (1991): *La reestructuración del capitalismo en España: 1970-1990*, Icaria-Fuhem, Barcelona.

European Round Table (ERT) (1993): *Beating the crises: a charter for europe's industrial future*, ERT report, Bruselas.

Eurostat (2009): *Youth in Europe: a statistical portrait*, Eurostat Statistical Books, European Commission, Luxemburgo.

Fabra, L. (2011): *Estadística Registral Inmobiliaria. Anuario 2011*, Colegio de Registradores de la Propiedad, bienes muebles y mercantiles de España, Madrid.

Feito, R. (1998): *Sociología política de las clases sociales*, Entinema, Madrid.

Feito, R. (1995): *Estructura social contemporánea: las clases sociales en los países industrializados*, Siglo XXI, Madrid.

Felipe, J. y Kumar, U. (2011): "Unit Labor Costs in the Eurozone: The Competitiveness Debate Again", Levy Economics Institute of Bard College, working paper nº 651.

Fernández, A. (2005): "Democracia económica y legitimidad política", en *Lan Harremanak* nº 12, pp. 67-82.

Fernández, E., Martínez, A. y Álvarez, S. (2008): "La presión fiscal por impuesto sobre sociedades en la UE", documento de trabajo nº 407/2008, Fundación de las Cajas de Ahorros.

Fernández, M., Meixide, A. y Simón, H. (2006): "El empleo de bajos salarios en España", *Tribuna de Economía*, nov-dic, nº 833, pp. 177-197.

Ferreiro, J. (2003): "Política de rentas y reformas laborales en España", *Revista del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales*, n. 46, pp. 15-40.

FMI (2007): "Perspectivas de la economía mundial: desbordamientos y ciclos de la

economía mundial”, Estudios económicos y financieros, Washington.

FOESSA (2008): VI Informe Foessa sobre exclusión y desarrollo social en España. Disponible en www.foessa.es/publicaciones_periodicas.aspx (revisado en abril de 2015).

Förster, M. y Mira, M. (2008): “The distribution of household income in OECD countries: what are its main features?”, en OECD: Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries, pp.23-53.

Frangakis, M., Hermann, C., Hufschmidt, J. y Lóránt, K. (Editores) (2009): “Privatisation against the European social model. A critique of european policies and proposals for alternatives”, Palgrave Macmillan, Nueva York.

Fuentes, E. (2005): “De los pactos de la Moncloa a la entrada en la Comunidad Económica Europea (1977-1986)”, *Revista ICE*, nº 826, pp. 39-71.

Fuentes, E. (1990): “De los Pactos de la Moncloa a la Constitución (julio 1977-diciembre 1978)” en García, J. L. (dtor.): *Economía española de la transición y la democracia*, Centro de Investigaciones Sociológicas, Madrid, pp. 23-34.

García, J. M. (1949): “La teoría del salario en Carlos Marx”, *Anales de Economía*, n. 35, septiembre, pp. 309-335.

García, J. L. y Myró, R. (2007): *Lecciones de economía española*, Civitas, Pamplona.

García, J. L. (dtor.) (1990): *Economía española de la transición y la democracia*, Centro de Investigaciones Sociológicas, Madrid.

Giammarioli, N., Messina, J., Steinberger, T. y Strozzi, C. (2002): “European labor share dynamics: an institutional perspective”, European University Institute working paper ECO, Nº 2002/13.

Gilder, G. (1984): *Riqueza y pobreza*, Instituto de Estudios Económicos, Madrid.

Gill, L. (2002): *Fundamentos y límites del capitalismo*, Trotta, Madrid.

Giussani, P. (1992): “Value of labor power and the wage”, *International Journal of Political Economy*, Fall 1992, vol.22, nº 3, pp.7-28.

Gómez, C. (coord.) (2008): “Informe de la inclusion social en España 2008”, Fundación Caixa Catalunya, Barcelona.

Gómez, J. (1995): *Crecimiento en los países desarrollados y en España*, Editorial Complutense, Madrid.

González, J. (2009): “Los procesos de privatización en el Reino Unido durante el período

1979-1997”, Tesis Doctoral, UCM.

González, I. (1997): “Los efectos del salario mínimo sobre el empleo de adolescentes, jóvenes y mujeres: evidencia empírica para el caso español”, *Cuadernos ICE*, nº 63, pp. 31-48.

Gordon, S. (1995): *Historia y filosofía de las ciencias sociales*, Ariel Referencia, Barcelona.

Gouverneur, J. (2002): *Comprender la economía: un manual para descubrir la cara oculta de la economía contemporánea*, disponible en <http://www.i6doc.com> (revisado en abril de 2015).

Gros, D. y Hefeker, C. (1999): “Labour costs and wage policy within EMU”, Economic Affairs series econ 111, European Parliament, Luxemburgo.

Grossmann, H. (1979): *La ley de la acumulación y del derrumbe del sistema capitalista*, Siglo XXI, México.

Guerrero, D. (2008): *Un resumen completo de El Capital de Marx*, Maia, Madrid.

Guerrero, D. (2006): *La explotación. Trabajo y capital en España (1954-2001)*, El Viejo Topo, Barcelona.

Guerrero, D. (2004): “Reflexiones sobre el sindicalismo liberal en España desde la década de los setenta”, Mimeo.

Guerrero, D. (2003): “Capitalist competition and the distribution of profits”, en A. Saad-Filho (ed., 2003): *Anti-Capitalism: A Marxist Introduction*, Pluto Press, pp. 73-81, Londres.

Guerrero, D. (2002): *Manual de Economía Política*, Síntesis, Madrid.

Guerrero, D. (editor) (2000): *Macroeconomía y crisis mundial*, Trotta, Madrid.

Guerrero, D. y Díaz, E. (1998): “Estado del bienestar y redistribución de la renta nacional en España desde la transición”, en E. Alvarado (coord.): *Retos del Estado del Bienestar en España a finales de los noventa*, pp. 133-165, Tecnos, Madrid.

Guerrero, D. (1997): *Historia del pensamiento económico heterodoxo*, Trotta, Madrid.

Guerrero, D. (1995a): *Competitividad: teoría y política*, Ariel Economía, Barcelona.

Guerrero, D. (1995b): “Los fundamentos de la política industrial: cambio técnico y estrategia empresariales”, *Pensamiento Iberoamericano*, 28, pp. 371-388, Madrid.

Guerrero, D. (1990): “Teoría económica marxista y tendencias estructurales de la

economía española (1954-1988)", en Berzosa *et ál.*: *La economía mundial hacia el año 2000*, IEPALA, Madrid, pp. 229-258.

Guerrero, D. (1989): "Acumulación de capital, distribución de la renta y crisis de rentabilidad en España (1954-1987)", Tesis Doctoral, UCM.

Guscina, A. (2006): "Effects of globalization on labor's share in national income", IMF working paper 06/294.

Gutierrez, D. y Paz, M.J. (2013): "Wages competitiveness in the Spanish capital goods industry", UCM, *Mimeo*.

Harris, A. L. (1939): "Pure capitalism and the disappearance of the middle class", *Journal of Political Economy*, vol. 47, nº 3, pp. 328-356.

Hernández, P. (2004): "Empresa pública, privatización y eficiencia", Banco de España, Estudios económicos nº 75, Madrid.

Hufschmid, J. (2007): "Liberalization, privatisation, and the public sector in EU policies: Background, milestones, current issues, and options for alternatives", ponencia presentada en el seminario *Alternative Economic Policy in Europe*, Septiembre, Bruselas.

Husson, M. (2009): *Capitalismo puro*, Maia, Madrid

Izquierdo, M., Moral, E. y Urtasun, A. (2003): "El sistema de negociación colectiva en España: un análisis con datos individuales de convenios", Documento ocasional nº 0302, Banco de España, Madrid.

Jaumotte, F. y Tytell, I. (2007): "How has the globalization of labor affected the labor income share in advanced countries?", IMF working paper, WP/07/298.

Kaldor, N. (1955): "Alternative theories of distribution", *The review of economic studies*, vol. 23, nº 2, 1955-56, pp.83-100.

Kennickell, A. B. (2003): "A rolling tide: changes in the distribution of wealth in the U.S., 1989-2001", The Levy Economic Institute of Bard College, working paper n. 393.

Keynes, J. M. [2004 (1936)]: *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, Fondo de Cultura Económica, Barcelona.

King, J. y Reagan, P. (1976): *Relative income shares*, Macmillan Studies in Economics, London.

Kottaridi, C., Méndez-Carbajo, D. y Thomakos, D. (2009): "Inflation dynamics & the cross-sectional distribution of prices in the EU Periphery", en Kamihigashi, T. y Zhao, L. (editores): *International Trade and Economic Dynamics*, pp. 449-475, Springer Berlin

Heidelberg.

Kozlik, A. (1972): *El capitalismo popular. Mas allá del milagro económico*, Siglo XXI, México.

Krueger, A. (1999): "Measuring labor's share", *The American Economic Review*, vol. 89, nº 2, pp.45-51.

Lacalle, D. (1995): *La estructura de clases en el capitalismo*, Fundación de Investigaciones Marxistas, Madrid.

Lapavitsas, C. et ál. (2010). "The Eurozone between austerity and default", *Research of money and finance*, occasional report september 2010. Disponible en <http://researchonmoneyandfinance.org> (revisado: abril 2015).

Laroque, P. (1971): *Las clases sociales*, Oikos-Tau, Barcelona.

Lenin, V. U. [1976 (1917)]: *El imperialismo, fase superior del capitalismo*, Progreso, Obras escogidas, tomo V, Moscú.

Lindbeck, A. y Snower, D. (1988): "The insider-outsider theory of employment and unemployment", Cambridge, MA: The MIT Press.

López, J.M. (2005): "Situación actual y tendencias de futuro en el IRPF en los países de la OCDE y de la UE: ¿está el IRPF en una encrucijada?", *Principios*, nº 3, pp. 95-115.

Lucassen, J. (2005): "Proletarianization in Western Europe and India: concepts and methods", ponencia presentada en Workshop Global Economic History Network, Utrecht 23-25 junio.

Luengo, F. y Álvarez, I. (2007): "Integración Comercial y Dinámica Económica: España ante el Reto de la Ampliación", ICEI, working paper 02/07.

Mage, S. (1963): "The 'law of falling tendency of the rate of profit': ist place in the theoretical system and relevance to the US economy", Tesis Doctoral, Universidad de Columbia.

Malo, J.L. y Restoy, F. (2004): "Evolución reciente del patrimonio de empresas y familias en España: implicaciones macroeconómicas", documento ocasional nº 0402 del Banco de España, Madrid.

Malo, J. L. (1997): "La economía española ante la Unión Monetaria Europea", Conferencia de clausura en el Curso de verano de la UIMP *La economía española a examen*, La Coruña.

Malo, M. A. y Toharia, L. (1997): "Economía y derecho del trabajo: las reformas laborales

de 1994 y 1997”, *Cuadernos Económicos de ICE*, nº 63, pp.155-174.

Malo, M. A. y Toharia, L. (1994): “Los costes del despido en España”, *Economía y Sociología del Trabajo*, n. 25-26, pp. 180-192.

Mandel, E. [1979 (1972)]: *El capitalismo tardío*, Era, México.

Mandel, E. [1976 (1962)]: *Tratado de Economía Marxista*, Era, México DF.

Mandel, E. [1976 (1975)]: *Introducción al marxismo*, Anagrama, Barcelona.

Mandel, E. (1976): *La formación del pensamiento económico de Marx*, Siglo XXI, Madrid.

Mariña, A. y Rangel, R. (2010): “Competencia, valorización del capital y salario: una perspectiva marxista desde el capital individual”, ponencia presentada en las XII Jornadas de Economía Crítica, Zaragoza, 11-13 de Febrero.

Martín, C. (2007): “Los salarios en España: las consecuencias sobre los salarios de un modelo de crecimiento poco productivo”, *Gaceta sindical*, n. 9, pp.109-127.

Martín, F. (2009): *Manual de Economía Española. Teoría y Estructura*, Pearson, Madrid.

Martinelli, A. (1985): “Análisis económico y análisis sociológico en el sistema teórico de Schumpeter”, *Revista española de investigaciones sociológicas*, n. 30, pp. 41-68.

Martínez, J. (2005): “Indicadores de accesibilidad y esfuerzo en el mercado de la vivienda”, en Boletín económico del Banco de España, mayo de 2005, pp. 64-71.

Martínez, J. y Maza, L. (2003): “Análisis del precio de la vivienda en España”, Documento de Trabajo 0307, Servicio de Estudios del Banco de España. Madrid.

Martínez, R. (2001): “La Banca española en la democracia: competencia, modernización y retos”, discurso pronunciado en la Real Academia de Doctores.

Martínez, B. G. (1998): “The industrial relative wage in Mexico, 1960-1990”, *International Journal of Political Economy*, vol. 27, nº 4, pp. 80-95.

Martínez – Carrascal *et ál.* (2005): “La situación patrimonial de las familias españolas: una comparación macroeconómica con Estados Unidos, Italia y Reino Unido”, Boletín Económico del Banco de España, abril, pp. 112-133.

Marx, K. [1979 (1867)]: *El capital. Crítica de la Economía Política*, Libro I, Siglo XXI, 3 volúmenes, Madrid.

Marx, K. [1979 (1885)]: *El capital. Crítica de la Economía Política*, Libro II, Siglo XXI, 2 volúmenes, Madrid.

Marx, K. [1979 (1894)]: *El capital. Crítica de la Economía Política*, Libro III, Siglo XXI, 3 volúmenes, Madrid.

Marx, K. (1891): "Glosas marginales al programa del Partido Alemán", disponible en <http://pendientedemigracion.ucm.es/info/bas/es/marx-eng/index.htm> (revisado en abril de 2015).

Marx, K. [2003 (1865)]: *Salario, precio y ganancia*, Fundación Federico Engels, Madrid.

Marx, K. [1975 (1862)]: *Teorías sobre la plusvalía*, Tomos I y II, Cartago, Buenos Aires.

Marx, K. [1989 (1859a)]: *Elementos fundamentales para la crítica de la Economía Política (Grundrisse)*, Siglo XXI, México.

Marx, K. [1970 (1859b)]: *Contribución a la crítica de la Economía Política*, Alberto Corazón, Madrid.

Marx, K. [2003 (1849)]: *Trabajo asalariado y capital*, Fundación Federico Engels, Madrid.

Marx, K. [1998 (1848)]: *El manifiesto comunista*, Debate, Madrid.

Marx, K. [1970 (1847)]: *Miseria de la Filosofía*, Siglo XXI, México.

Marx, K. [2001 (1844)]: *Manuscritos económicos y filosóficos*, disponible en <https://www.marxists.org/espanol/m-e/1840s/manuscritos/index.htm> (revisado en abril de 2015).

Marx, K. (1974): *Obras escogidas, tomo I*, Progreso, Moscú, III volúmenes.

Mas, M., Milana, C. y Serrano, L. (2008): "Spain and Italy: catching up and falling behind. Two different tales of productivity slowdown", EU Klems Working paper series nº 37.

Mateo, J. P. y Molero, R. (2010) (coord.): *Otra teoría económica es posible. Ensayos críticos de Economía Política*, Popular, Madrid.

Mateo, J. P. (2007): "La tasa de ganancia en México, 1970-2003: análisis de la crisis de rentabilidad a partir de la composición del capital y la distribución del ingreso", Tesis Doctoral, UCM.

Meek, R.L. (1962): "Marx's 'doctrine of increasing misery' ", *Science and Society*, Vol.26, pp. 422-441.

Meiksins, P. (1981): "Productive and unproductive labor and Marx's theory of class", *Review of Radical Political Economics*, vol. 13, nº 3, pp. 32-42.

Mejía, P. (2005): "La internacionalización de la economía española: retos del sector

exterior y de la política comercial”, *Revista ICE*, nº 826, pp. 381-397.

Milios, J. (2005): “European integration as a vehicle of neoliberal hegemony”, en Saad-Filho, A. y Johnston, D. (ed.): *Neoliberalism. A critical reader*, Pluto Press, Londres, pp. 208-214.

Milios, J. (2000): “Social classes in Classical and Marxist Political Economy”, *American Journal of Economics and Sociology*, vol.59, n. 2.

Mishel, L. et ál. (2012 y 2006): *The state of Working America*, Economic Policy Institute, ediciones digitales disponibles en <http://www.stateofworkingamerica.org/subjects/overview/?reader> (revisado en abril 2015).

Molero, R. y Murillo, F. J. (2014): “La distribución de la renta en la economía española durante los periodos pre y post-crisis. La profundización del ajuste salarial”, ponencia presentada en las XIV Jornadas de Economía Crítica, 4-5 de septiembre, Valladolid. Disponible en <http://www5.uva.es/jec14/el.html> (revisado en abril de 2015).

Moltó, T. (2001): *Materiales de Economía Política*, Ariel, Barcelona.

Montero, D. (2012): *El club de los pringaos*, La esfera de los libros, Madrid.

Montero, A. (1994): “La programación económica del gobierno”, en Torres, J.: *La otra cara de la política económica. España 1982-1994*, Los libros de la catarata, Madrid, pp. 121-150.

Montes, P. (2001): *La historia inacabada del euro*, Trotta, Madrid.

Montes, P. (1993): *La integración en Europa. Del plan de estabilización a Maastricht*, Trotta, Madrid.

Montes, P. (1991): “La integración en la Comunidad Económica Europea en el marco de la internacionalización del capitalismo español”, en Etxezarreta, M. (coord.): *La reestructuración del capitalismo en España: 1970-1990*, Icaria-Fuhem, Barcelona, 239-276.

Montes, V. (2002): “El ocaso del capitalismo popular”, disponible en <http://local.attac.org/galicia/doc/VictorMontes/VictorMontes2.pdf> (revisado en abril de 2015).

Moral, E. y Genre, V. (2007): “La evolución en la UEM de la participación de los salarios en la renta”, *Boletín Económico del Banco de España*, julio-agosto, pp. 89-101.

Mortensen, D. (2004): “Growth, unemployment, and labor market policy”, *Journal of the European Economic Association*, vol. 3, n. 2/3, Papers and Proceedings of the Nineteenth Annual Congress of the European Economic Association, abr. – may., pp. 236-258.

Moseley, F. (1995): "Marx's economic theory: true or false? A marxian response to Blaug's appraisal" en Moseley, Fred. *Heterodox Theories: True or False?* Aldershot. Edward Elgar.

Mota, J. (1998): *La gran expropiación*, Ediciones Temas de Hoy, Madrid.

Moya, C. (1975): *El poder económico en España: 1939-1970*, Tucur Ediciones, Madrid.

MTAS (2005): *Un Estatuto para la promoción y tutela del trabajador autónomo*, Informe de la Comisión de Expertos designada por el MTAS para elaborar el Estado de los Autónomos.

Mulas, C. (2007): "La Estrategia de Lisboa, el Programa Nacional de Reformas y las políticas de oferta en España", *Revista ICE*, nº 837, Julio-Agosto, pp. 231-245.

Muñoz de Bustillo, R. (2007): "La distribución funcional de la renta en España", *Gaceta sindical*, n. 9, pp. 93-107.

Murillo, F. J. (2010a): "Polarización social y dinámica de acumulación capitalista" en Mateo, J. P. y Molero, R. (coord.): *Otra teoría económica es posible. Ensayos críticos de Economía Política*, Popular, Madrid, pp. 217-256.

Murillo, F. J. (2010b): "Impacto salarial del milagro económico español", *Análisis económico*, n. 59, vol. XXV, pp. 179-204, México.

Murillo, F. J. (2008): "La distribución de la riqueza desde una perspectiva de clase: una aproximación al caso español", *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, n. 2, vol. XIV, pp. 231-264, Caracas.

Murillo, F.J. (2007): "Proceso de acumulación y bienestar material de la población desde una perspectiva de clase: el caso español (1973-2005)", Investigación presentada para la obtención del Diploma de Estudios Avanzados, Departamento de Economía Aplicada I, UCM.

Murray, P. (2000): "Marx's 'Truly social' labour theory of value: Part I, abstract labour in marxian value theory", *Historical materialism*, vol. 6, n. 1, pp. 27-66.

Nadal, A. (2005): "La competitividad de la economía española", *Revista ICE*, nº 826, pp. 437-452.

Nagels, J. (1974): *Travail collectif e travail productif: dans l'évolution de la pensée marxiste*, Universidad de Bruselas, Bruselas.

Nardi, C. (2008): "El nuevo capitalismo o ¿se ha cumplido la profecía de Marx?", *Revista ICE*, nº 845 nov-dic, pp. 7-24.

Naredo, J. M. (2002a): "Principales cambios observados en la distribución personal de la

riqueza”, *Cuadernos de información económica*, n. 169, pp. 21-29.

Naredo, J. M. (2002b): “El patrimonio de los hogares españoles”, *Revista de la Bolsa de Madrid*, n. 108, pp.11-19.

Naredo, J. M. (1993): “Riqueza personal y familiar”, en Del Campo, S. (dir.): *Tendencias sociales en España (1960-1990)*, Fundación BBV, Bilbao, volumen 3, pp. 47-82.

Naredo, J.M. et ál. (2008): *Patrimonio inmobiliario y balance nacional de la economía española (1991-2007)*, FUNCAS, Madrid.

Naredo, J.M. et ál. (2005): *Patrimonio inmobiliario y balance nacional de la economía española (1991-2004)*, FUNCAS, Madrid.

Naredo, J.M., Marcos, C. y Carpintero (2004): “El patrimonio financiero-inmobiliario de los hogares españoles”, *Revista de la Bolsa de Madrid*, n. 127, pp. 12-20.

Naredo, J.M.; Carpintero, O. y Marcos C. (2002): “Los aspectos patrimoniales en la coyuntura económica actual: nuevos datos e instrumentos de análisis”, *Cuadernos de Información Económica*, 171, pp. 26-56.

Navarro, M. (2007): *El entorno económico y la competitividad en España*, Publicaciones de la Universidad de Deusto, Bilbao.

Navarro, V. (2006): *El subdesarrollo social en España. Causas y consecuencias*, Anagrama, Barcelona.

Navarro, V. (2002): *Bienestar insuficiente, democracia incompleta. Sobre lo que no se habla en nuestro país*, Anagrama, Barcelona.

Nickell, S. (2003): “Labour Market Institutions and Unemployment in OECD Countries”, DICE Report: Journal for Institutional Comparisons, vol. 1, n. 2.

Nicolaus, M. (1972): *El Marx desconocido. Proletariado y clase media en Marx: coreografía hegeliana y la dialéctica capitalista*, Cuadernos Anagrama, Barcelona.

Nicoletti, G. y S. Scarpetta (2005): “Product Market Reforms and Employment in OECD Countries”, OECD Economics Department Working Papers, n. 472, OECD Publishing.

Nieto, M. (2010): “Valor, productividad y reproducción social”, en Mateo, J. P. y Molero, R. (coord.): *Otra teoría económica es posible. Ensayos críticos de Economía Política*, Popular, Madrid, pp. 183-215.

Nieto, M. (2008): “Valor y productividad en la teoría del valor-trabajo”, ponencia presentada en las XI Jornadas de Economía Crítica, 27-29 de marzo, Bilbao.

Nieto, M. (2005): "Tendencias en la distribución y dinámica salarial durante la onda larga del capitalismo español en la segunda mitad del siglo XX (1954-2003)", Tesis Doctoral, Universidad de Alicante.

Novoa, I. y López, P. (2006): "El mercado de la vivienda en España: una década prodigiosa (1995-2005)", ponencia presentada en las Jornadas de Decisiones basadas en el conocimiento y en el papel social de la empresa, Congreso Anual AEDEM, Mallorca.

OECD (2008): "Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries", disponible en http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/social-issues-migration-health/growing-unequal_9789264044197-en#page51 (revisado en abril de 2015).

OCDE (2007): *Employment outlook*, Informe anual.

OCDE (1994): *The OECD Job's Study: facts, analysis, strategies*, edición digital disponible en www.oecd.org/els/emp/1941679.pdf (revisado en abril de 2015).

Oficina Económica del Presidente del Gobierno (2007): *Informe económico del Presidente del Gobierno*, Ministerio de la Presidencia, Madrid.

Oficina Económica del Presidente del Gobierno (2005): *Programa Nacional de Reformas de España: convergencia y empleo*, Ministerio de la Presidencia, Madrid

Ortega, M.A. y Sánchez, M.A. (2001): "The privatization process in Spain (1985-2001)", *Revista Teoría e Evidência Econômica*, vol. 9, n. 17, pp. 9-24

Ortí, A. (1992): "Para una teoría de la sociedad de las clases medias funcionales de los 80", *Documentación social*, n. 88, pp. 209-234.

Ortiz (1994): "La conexión exterior de la economía española" en Torres, J.: *La otra cara de la política económica. España 1982-1994*, Los libros de la catarata, Madrid, pp. 91-120.

Palacio, J. I. (1994): "La política de rentas en el entorno de la competencia dinámica de capitales", *Cuaderno de Relaciones Laborales*, n. 5, Editorial Complutense, pp. 75-88.

Palazuelos, E. (2005): "Fases del crecimiento económico de los países de la Unión Europea-15", Working paper 06/05, ICEI, Madrid.

Pérez, F. (2007): *Claves del desarrollo a largo plazo de la economía española*, Fundación BBVA, Bilbao.

Pérez, F. (2006): "Productividad, capitalización y especialización", *Revista ICE*, marzo-abril, n. 829, pp. 27-47.

Pérez, F. (dir.) (2004): "La competitividad de la economía española: inflación, productividad y especialización", Colección de Estudios económicos La Caixa, n. 32, Barcelona.

Pérez, J. I. (2007): "La reforma laboral de 2006 y el cambio en el sistema de incentivos a la contratación indefinida en España", *Revista del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales*, n. 66, pp. 29-49.

Pesek, B.P. y Saving, T.R. (1974): *Dinero, riqueza y teoría económica*, Fondo para la Investigación Económica y Social de la Confederación Española de Cajas de Ahorro, Madrid.

Philp, B., Slater, G. y Harvie, D. (2005): "Preferences, power and the determination of working hours", *Journal of Economic Issues*, vol. XXXIX, n. 1, pp.75-90

Piedrafita, S., Steinberg, F. y Torreblanca, J. (2006): *20 años de España en la Unión Europea (1986-2006)*, Real Instituto Elcano y Parlamento Europeo, Madrid.

Piketty, T. y Saez, E. (2006): "The evolution of top incomes: a historical and internacional perspective", NBER working paper series, nº 11955, January.

Pollin, R. (2006): "A reply to 'Marxian class analysis and economics'", *Dollar and Sense*, n. 267, pp.39-41.

Portes, A. y Hoffman, K. (2003): "Latin American class structures: Their Composition and Change during the Neoliberal Era", *Latin American Research Review*, vol. 38, n. 1, February, pp. 41-82.

Poulantzas, N. (1979): *Poder político y clases sociales en el estado capitalista*, Siglo XXI, España.

Puente, S. y Pérez, M. (2004): "Las series de stock de capital humano y tecnológico en los indicadores de convergencia real", en Boletín Económico del Banco de España, Diciembre, Madrid.

Puig, A. (2011): "El modelo productivo español en el periodo expansivo de 1997-2007: Insostenibilidad y ausencia de políticas de cambio", *Revista de Economía Crítica*, n. 12, pp. 64-81.

Rallo, A., Guzmán, J. y Santos, F. (2001): *Curso de estructura económica española*, Pirámide, Madrid.

Raymond, J. L. y Roig, J. L. (2006): "La dotación de capital humano en la economía española", *Revista ICE*, n. 829, marzo-abril, pp. 67-91.

Reati, A. (2005): "Value and exploitation: a comment", *Review of Political Economy*, vol.

17, n. 4, pp. 609-617.

Recio, A. (2009): "Una nota sobre crisis y mercado laboral español", *Revista de Economía Crítica*, nº 8, segundo semestre.

Requeijo, J. (2003): "La internacionalización de la economía española", *Revista ICE*, n. 811, pp. 97-111.

Resnick, S. y Wolff, R.D. (1987): *Economics: Marxian versus Neoclassical*, The John Hopkins University Press, Londres.

Resnick, S. y Wolff, R.D. (1981): "Classes in Marxian theory", *Review of Radical Political Economics*, vol. 13, n. 4, pp. 1-18.

Resolución de 7 de Marzo de 2005, de la Dirección General de Trabajo, por la que se dispone la inscripción en el registro y publicación del Acuerdo Interconfederal para la Negociación Colectiva 20025 (ANC 2005). Boletín Oficial del Estado, 16 de marzo de 2005, núm. 64, pp. 9354-9363.

Resolución de 26 de Diciembre de 2001, de la Dirección General de Trabajo, por la que se dispone la inscripción en el Registro y publicación del Acuerdo Interconfederal para la Negociación Colectiva 2002 (ANC 2002). Boletín Oficial del Estado, 17 de enero de 2002, núm. 15, pp. 2202-2207.

Resolución de 13 de Mayo de 1997, de la Dirección General de Trabajo, por la que se dispone la inscripción en el Registro y publicación del Acuerdo Interconfederal para la Negociación Colectiva. Boletín Oficial del Estado, 6 de junio de 1997, núm. 135, pp. 17494-17497.

Ricardo, D. [1957 (1817)]: *Principios de Economía Política y tributación*, FCE, México.

Rocha, F. Aragón, J. y Cruces, J. (2008): "Cambios productivos y empleo en España", Ministerio de Trabajo e Inmigración, Colección informes y estudios, Madrid.

Rodríguez, E. y López, I. (2011): "Del auge al colapso. El modelo financiero-inmobiliario de la economía española (1995-2010)", *Revista de Economía Crítica*, n. 12, pp. 39-63.

Rodríguez, J. (2008): "La demanda de viviendas", *Colegio de Economistas*, n. 117, pp. 78-91.

Rodríguez, F. (2008): *Incertidumbres económicas mundiales y gobernanza económica europea*, Los Libros de la Catarata, Madrid.

Rosdolsky, R. [1978 (1968)]: *Génesis y estructura de El capital de Marx. Estudios sobre los Grundrisse*, Siglo XXI, México.

- Rowthorn, R. (1980): "Capitalism, conflict and inflation", Lawrence and Wishart, Londres.
- Rubin, I. I. [1974 (1928)]: *Ensayos sobre la teoría marxista del valor*, Cuadernos de Pasado y Presente siglo XXI, Buenos Aires.
- Ruiz, E. (2006): "Las reformas laborales en España (1977-2002)", *Laberinto*, nº 20, primer cuatrimestre, pp. 7-22.
- Ruza, J. (1978): "Génesis y evolución histórica de la teoría de la distribución funcional de la renta", *Revista de Economía Política*, n. 80, pp.186-206.
- Sanabria, A. (2009): "La naturaleza salarial del ajuste", en VVAA: *Ajuste y salario: las consecuencias del neoliberalismo en América Latina y Estados Unidos*, FCE, Madrid, pp. 27-51.
- Sánchez, C. (2000): "Productividad y concentración (manufacturas mexicanas, 1970-1993)", Tesis de Licenciatura, UNAM.
- Santarcángelo, J. (2012): "Concentración, rentabilidad y extranjerización en Argentina. Una mirada desde la cúpula empresaria", *Ensayos de Economía*, n. 40, enero-junio, Medellín.
- Santarcángelo, J. y Perrone, G. (2011). "La cúpula empresaria y su rol en el desarrollo económico", *Problemas del Desarrollo*, n. 168 (43), enero-marzo, México.
- Santos, I. (2008): "Una aproximación a la red social de la elite del poder económico en España", ponencia presentada en las XI Jornadas de Economía Crítica, Bilbao. Disponible en (revisado en abril de 2015): http://pendientedemigracion.ucm.es/info/ec/ecocri/eus/santos_castroviejo.pdf
- Sastre, T. y Martínez, J. (2008): "Renta familiar en España: 1995-2005. Aspectos demográficos y sociolaborales", *Colegio de Economistas de Madrid*, n. 117, pp. 6-14.
- Schumpeter, J.A. [1996 (1942)]: *Capitalismo, socialismo y democracia*, Folio, Barcelona.
- Schumpeter, J. A. [1986 (1951)]: *Imperialismo, clases sociales*, Tecnos, Madrid.
- Segura, J. (2005): "Rasgos básicos de la economía española" en VVAA: *El análisis de la economía española. Servicios de Estudios del Banco de España*, Alianza Editorial, Madrid, pp. 87-111.
- Sevilla, J. (2002): *De nuevo socialismo*, Crítica, Madrid.
- Shaikh, A. (1991): *Valor, acumulación y crisis. Ensayos de Economía Política*, Tercer Mundo Editores, Bogotá.

Shaikh, A.M. y Tonak, E.A. (1994): *Measuring the wealth of nations: the political economy of national accounts*, Cambridge University Press, Cambridge

Shaikh, A. M. (1984). "Cuentas de Ingreso Nacional y Categorías Marxistas", *Economía: Teoría y Práctica*, n. 4, pp. 3-58.

Sierminska, E. (2005): "The Luxembourg Wealth Study: a progress report", ponencia presentada en la conferencia sobre el Luxembourg Wealth Study, Perugia.

Sola, J. (2008): "La desregulación política del mercado de trabajo en España: apuntes para un programa de investigación", ponencia presentada en las XI Jornadas de Economía Crítica, marzo, Bilbao.

Song, H. (1997): "Adam Smith's conception of the social relations of production", *The European Journal of the History of Economic Thought*, vol. 4:1, pp. 23-42.

Sowell, T. (1960): "Marx's 'increasing misery' doctrine", *The American Economic Review*, vol. 50, n. 1 (mar), pp. 111-120.

Taifa (2007): "Hay pobres porque hay muy, muy ricos", *Informes de Economía*, n. 4. Disponible en informes.seminaritaifa.org/informe-04 (revisado en abril de 2015)

Tilly, C. (1979): "Proletarianization: theory and research", Center for Research on Social Organization, working paper n. 202. Disponible en <http://deepblue.lib.umich.edu/bitstream/2027.42/50976/1/202.pdf> revisado en agosto 2011 (revisado en abril de 2015)

Trillo, M. (2009): "Los contratos temporales y a tiempo parcial como formas de trabajo atípicas. Especial referencia a su régimen de seguridad social", *Gaceta Laboral*, vol. 15, n. 1, pp. 101-130.

Torres, J. (2000): *Desigualdad y crisis económica. El reparto de la tarta*, Sistema, Madrid.

Torres, J. (1994): *La otra cara de la política económica. España 1982-1994*, Los libros de la catarata, Madrid.

Utrera, F. (2003): "El sector exterior español: balance del periodo 1978-2003, situación actual y perspectivas", diciembre, n. 811, pp. 13-27.

Valle, A. (1996): "Notas sobre productividad en la teoría marxista", Mimeo

Vitali, S., Glattfelder, J. y Battiston, S. (2011): "The network of global corporate control", *PLoS ONE* 6(10), e25995.

VVAA (2009): *Ajuste y salario: las consecuencias del neoliberalismo en América Latina y Estados Unidos*, FCE, Madrid.

VVAA (2007): "Los retos de la economía española", *Gaceta sindical*, n. 9, diciembre, Madrid.

VVAA (2005): *El análisis de la economía española. Servicios de Estudios del Banco de España*, Alianza Editorial, Madrid.

VVAA (1977): *Marxismo y clases sociales*, Fontamara, Colección Crítica de la Economía Política, Barcelona.

Weeks, J. (2009): *Teoría de la competencia en los neoclásicos y en Marx*, Maia, Madrid.

Weeks, J. (2005): "Inequality trends in some developed OECD countries", DESA Working paper n. 6, United Nations Department of economic and social affairs.

Weeks, J. (1981): *Capital and exploitation*, Princeton University Press, New Jersey.

Wolff, E.N. (2007): "Recent trends in household wealth in the US: rising debt and the middle-class squeeze", The Levy Economics Institute of Bard College, working paper n. 502.

Wolff, E.N. (2000a): "Tendencias recientes en la propiedad de la riqueza", en Guerrero, D. (editor): *Macroeconomía y crisis mundial*, Trotta, Madrid, pp. 119-159.

Wolff, E.N. (2000b): "Recent trends in wealth ownership: 1983-1998", The Levy Economics Institute of Bard College, working paper n. 300.

Wolff, E.N. y Zacharias, A. (2007): "Class Structure and Economic Inequality", The Levy Economics Institute of Bard College, working paper n. 487

Wolff, E.N. y Zacharias, A. (2006a): "Household wealth and the measurement of economic well-being in the United States", The Levy Economics Institute of Bard College, working paper n. 447.

Wolff, E.N. y Zacharias, A. (2006b): "Wealth and economic inequality: who's at the top of the economic ladder?", December, LIMEW reports.

Wolff, R. (2006a): "Marxian class analysis and economics", *Dollar and Sense*, n. 265, pp.27-29.

Wolff, R. (2006b): "Reply to Pollin", *Dollar and Sense*, n. 267, septiembre-octubre.

Wright, E. O. (1983): *Clase, crisis y Estado*, Siglo XXI, Madrid.

Yábar, A. (dctora.) (1982): *La distribución funcional de la renta en España y en la Comunidad Económica Europea*, Instituto de Estudios Económicos, Madrid.